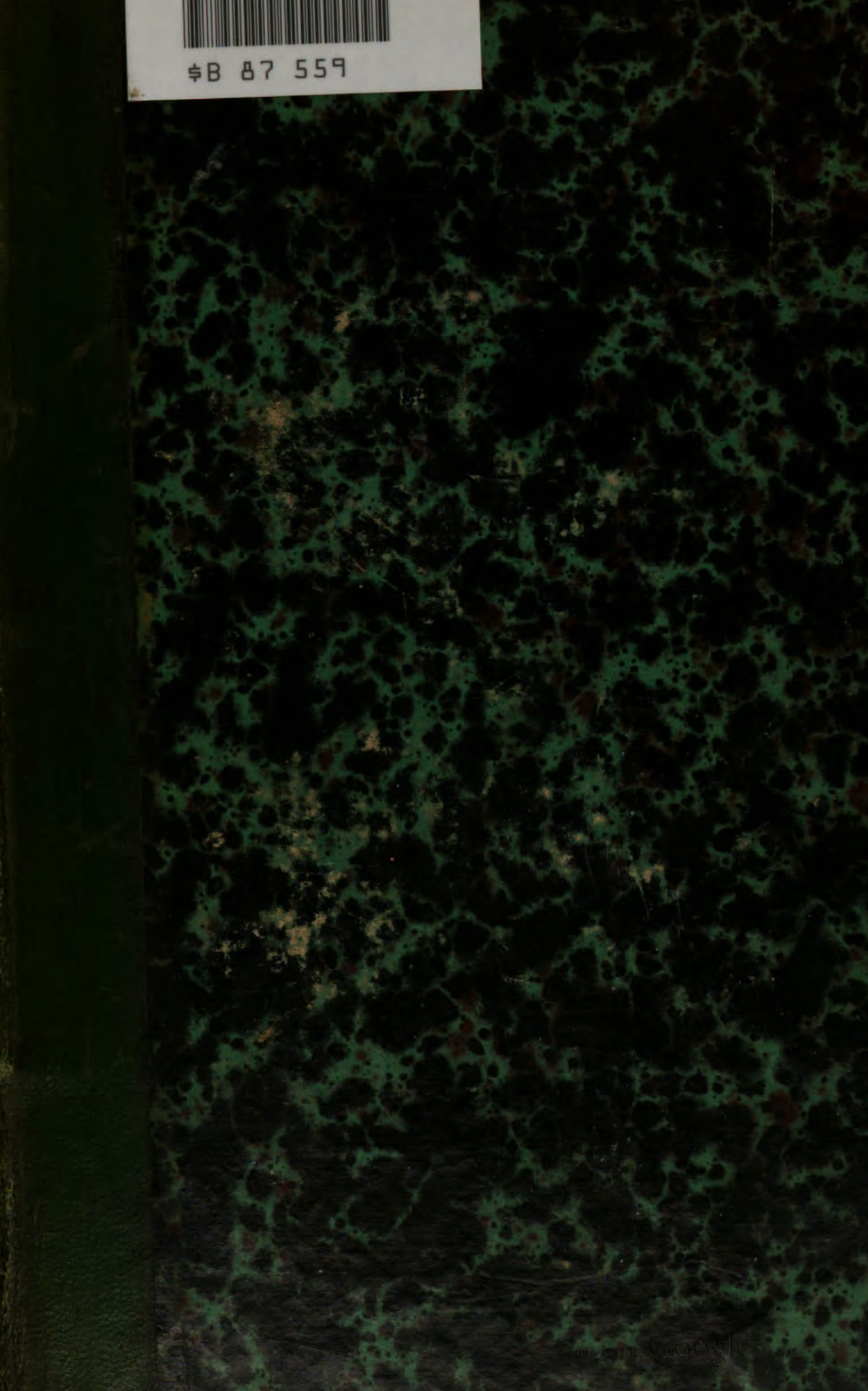
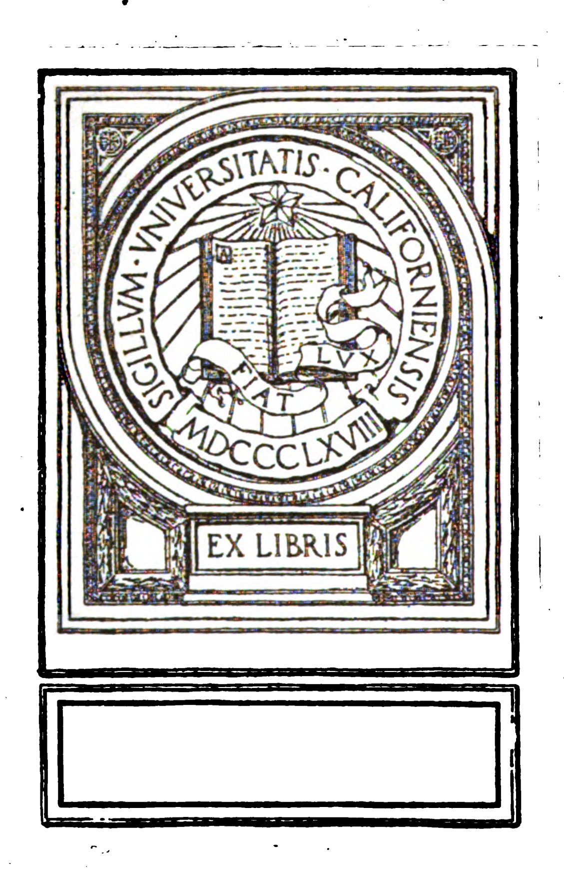



LIBRAIRIE
LIX SEGUIN
e Argenterie, 25
MONTPELLIER


SIGILLVM · VNIVERSITATIS · CALIFORNIENSIS
FIAT LVX
MDCCCLXVIII
EX LIBRIS

LES LOIS ÉCONOMIQUES.

NANCY. — IMPRIMERIE DE VAGNER, RUE DU MANÉGE, 3.

LES

LOIS ÉCONOMIQUES.

RÉSUMÉ

DU

COURS D'ÉCONOMIE POLITIQUE

FAIT

A LA FACULTÉ DE DROIT DE NANCY

EN 1865 ET 1866,

PAR

A. DE METZ-NOBLAT.

> Cherchez donc premièrement le royaume de Dieu et sa justice, et tout le reste vous sera donné par surcroît.
>
> (Evang. de saint Mathieu, Ch. VI, v. 33.)

PARIS,

LIBRAIRIE DE GUILLAUMIN ET Cie.

RUE RICHELIEU, 14.

1867.

PRÉFACE.

C'est un sujet perpétuel d'étonnement pour toute personne qui s'est quelque peu livrée à l'étude de l'économie politique, de voir à quel point cette science importante a été jusqu'ici négligée. Tandis qu'elle est enseignée dans toutes les Universités d'Allemagne, tandis qu'en Angleterre elle a pénétré jusque dans les écoles primaires, en France, elle compte à peine trois ou quatre chaires publiques. Rien d'étonnant dès lors à ce que les classes illettrées n'en aient pas la moindre notion. Le peu qu'en connaissent les esprits cultivés manque de coordination, et se compose d'idées vagues, confuses, puisées au hasard dans les revues et les journaux. Aussi, que de grosses bévues échappent

dans la conversation ou dans des livres à des hommes d'esprit et de savoir! Il n'est pas jusqu'aux personnes appelées par leur position à mettre la main aux affaires publiques, soit comme mandataires de la nation, soit comme délégués du Gouvernement, qui n'ignorent parfois, au-delà du croyable, les premiers éléments d'une science dont il leur faut chaque jour appliquer les principes.

Ce singulier dédain tient à plusieurs causes.

D'abord, l'économie politique est une science nouvelle : elle ne date que de la seconde moitié du siècle dernier. Pour se faire accepter par l'opinion générale, le temps lui a manqué ; et justement, le temps lui est d'autant plus indispensable pour vaincre les doutes et les préjugés du public, qu'elle ne comporte pas le degré d'exactitude qu'on rencontre dans les sciences physiques. Celles-ci ont pour objet l'étude de la matière, laquelle, étant inanimée, se trouve soumise à des lois d'une fixité absolue : un corps en mouvement a *nécessairement* une force égale à sa masse multipliée par sa vitesse; la lumière et l'électricité parcourent un certain nombre de lieues par seconde, et il ne leur est pas possible de parcourir une ligne de moins.

L'économie politique, au contraire, a pour objet l'étude des lois en vertu desquelles les choses propres à satisfaire les besoins de l'homme sont produites, échangées et distribuées ; elle manque de précision, par conséquent, comme toutes les sciences qui s'occupent de l'être libre, fantasque, capricieux, mobile, passionné, presque insaisissable, rebelle à l'analyse et aux formules mathématiques, que Dieu créa le sixième jour. De là, des tâtonnements qui ont excité la défiance. Au lieu d'admirer que tous les grands principes aient été mis en lumière dans moins de cinquante ans (et quelle autre science a fait d'aussi rapides progrès?), on s'est prévalu de quelque diversité dans les opinions des économistes, pour jeter du discrédit sur le fond même de leurs doctrines.

Toutefois, si, pour gagner la faveur des gens éclairés, l'économie politique n'avait eu à triompher que de sa jeunesse, de l'incertitude de ses premiers pas, et des objections de quelques algébristes, elle aurait rapidement conquis le rang qui lui appartient parmi les diverses branches des connaissances humaines. Malheureusement elle a des ennemis.

Les plus intraitables étaient, naguère, les intérêts

qui se croyaient menacés ou sacrifiés par elle. De la science économique, bien des gens ne connaissent, et encore fort imparfaitement, que la théorie du *libre-échange*. Or, avant le traité de commerce dernièrement conclu avec l'Angleterre, les industriels auxquels les droits de douane assuraient le monopole du marché intérieur, ceux surtout dont les usines ou les manufactures pouvaient être frappées de langueur ou de mort par la suppression des prohibitions et des tarifs protecteurs, s'élevaient presque tous contre l'économie politique avec une excessive vivacité. Ils la condamnaient au ridicule et à l'exécration, sans examen, sans appel. A ceux-là il n'y avait rien à répondre, parce qu'ils ne voulaient rien entendre.

Aujourd'hui même, il n'est pas possible de discuter avec eux. Sans que l'opinion publique y fût préparée, sans qu'on se soit donné la peine de l'éclairer, sans qu'on ait mis le temps de son côté, des traités internationaux et des mesures législatives ont supprimé ou abaissé les droits qui protégeaient certaines industries contre la concurrence étrangère. On prédisait leur ruine; on la déclarait inévitable. Eh bien! malgré l'inopportunité des circonstances, ces sinistres présages ne se sont

pas réalisés. N'importe. Quoiqu'une révolution si soudaine et si imprudente n'ait pas entraîné les catastrophes annoncées, ces adversaires partiaux et systématiques ne consentent pas encore à prêter l'oreille et à examiner. Ne cherchez pas à les rassurer; ne les priez seulement pas de lire avec attention, dans un auteur raisonnable, le chapitre qui excite à un si haut degré leur animadversion contre tous les autres; ils ne lisent rien, n'écoutent rien; ils ne veulent rien lire, rien écouter. C'est un parti pris : « L'économie politique n'est pas une science. »

Viennent ensuite les *hommes pratiques*, les *hommes d'affaires*. Leur hostilité est en général moins violente, mais leur mépris est aussi superbe. Pour eux, comme pour un grand orateur contemporain, l'économie politique est de « la littérature ennuyeuse. » Qu'ont-ils à faire de théories ? Ils ne connaissent que les faits. Leur seul système, c'est l'empirisme. Bon pour les idéologues de croire à des vérités scientifiques.

Ces sarcasmes ne prouvent qu'une chose, c'est qu'ils ont manqué une distinction aussi simple que capitale, celle de l'économie politique théorique et de l'économie politique appliquée. Un ministre

qui gouvernerait les *Recherches* à la main, et calquerait la législation de son pays sur les principes professés par Adam Smith, serait, il faut l'avouer, un pauvre homme d'Etat. La théorie suppose, en effet, que toutes les nations ne forment qu'une seule société, dont les membres vivent en paix les uns avec les autres sous les mêmes lois; que l'équilibre de la production et de la consommation se rétablit aussitôt après un trouble, même très-profond, de la situation économique préexistante; que les hommes et les capitaux sont doués d'une entière liberté d'action et de locomotion. Dans la pratique, au contraire, il faut tenir compte de la division de l'humanité en nations distinctes, jalouses et rivales; du temps que mettent l'offre et la demande à reprendre leur niveau, lorsqu'il y a un déplacement des forces productives; des obstacles que les habitudes, les différences de langage, l'amour de la patrie, apportent aux migrations du travail et du capital; et, par conséquent, il faut modifier les formules abstraites, suivant le milieu dans lequel on se trouve placé.

Mais de ce qu'il existe une différence entre l'ART et la SCIENCE, est-ce à dire que celle-ci soit fausse? En aucune façon.

Il est sans doute très-fâcheux pour une science d'observation, comme l'économie politique, d'être contrainte, non pour découvrir les principes, mais pour les formuler, de partir d'une triple hypothèse. Il en résulte, contre les vérités qu'elle enseigne, une première impression de défiance dont on a bien de la peine à triompher. Ce sentiment n'est pourtant pas justifié : en allant au fond des choses, en les examinant avec une sagacité impartiale, on reconnaît bientôt que les soupçons auxquels l'économie politique est en butte sont tout-à-fait hors de saison, et qu'on ne saurait lui infliger l'épithète de chimérique sans mériter celle d'esprit léger et inattentif.

En effet, comment ont procédé les maîtres de la science ? — Ils ont suivi la méthode expérimentale. Avertis par cette perspicacité instinctive qui est propre aux hommes supérieurs, ils ont deviné que sous la mobilité apparente des faits économiques se cachent des lois générales ; ils ont appelé l'observation à leur aide, et celle-ci est venue confirmer leurs suppositions : par elle, ils ont acquis la certitude que les choses reçoivent, de diverses circonstances, des impulsions très-variées qui les font dévier, et beaucoup et dans plusieurs direc-

tions, de la ligne qu'elles suivraient si elles étaient abandonnées à la seule influence de quelques forces principales. Restait à trouver les lois constantes par lesquelles tous les phénomènes seraient régis, s'ils étaient soustraits à l'action des circonstances qui leur impriment des aspects anormaux. Or, c'est à quoi ils sont arrivés, en décomposant le faisceau des agents moteurs dont la résultante frappe tous les yeux, et en isolant, par la comparaison et la réflexion, l'essentiel de l'accessoire, les causes fondamentales des causes secondaires et contingentes.

Pour communiquer leurs découvertes au public, trois moyens s'offraient à eux :

D'abord, faire passer sous ses yeux les phénomènes observés ; les analyser devant lui, et lui laisser le soin de retrouver, sous la diversité infinie des faits, la loi permanente et universelle. Mais un traité d'économie politique serait alors la plus fastidieuse, la plus démesurément volumineuse, la plus inextricable, la plus indigeste collection de faits qui se puisse imaginer. D'ailleurs, un pareil recueil ne pourrait être utile qu'à un nombre excessivement restreint d'individus ; — à ceux qui auraient, non seulement le temps, mais l'esprit de

généralisation nécessaires pour en tirer de justes conclusions.

En second lieu, dresser la table dont il vient d'être question, et, faisant assister le lecteur à son propre labeur, formuler sous ses yeux les lois économiques. Ce serait lui épargner une besogne devant laquelle il échouerait le plus souvent; mais quelle masse de documents ne serait-il pas encore obligé de parcourir pour suivre l'observateur dans ses déductions! Aura-t-il la patience d'accomplir cette longue et rude tâche? Evidemment, non. De pareils ouvrages seraient encore inaccessibles au public, et même aux hommes pratiques pour la satisfaction desquels ils auraient cependant été composés.

Enfin, et c'est la seule voie rationnelle, exposer les formules générales abstraites ; puis, conduisant le lecteur sur le terrain de l'expérience, — lui faire suivre la trace de ces formules générales dans les faits dont l'existence nous est révélée par l'histoire, par les voyageurs et par nos propres yeux ; et appeler en même temps son attention, sur les troubles plus ou moins profonds que les circonstances apportent à l'action régulière des forces économiques.

Or, c'est précisément ce qu'ont fait les économistes. Seulement, comme la seconde partie de ce travail exigerait de grands développements; comme leurs ouvrages prendraient des dimensions colossales, s'ils voulaient vérifier, sur tous les points du globe, l'existence des lois générales découvertes par eux, et la nature, variée à l'infini, des troubles auxquels leur action est exposée suivant les temps, les peuples et les lieux,—ils se contentent d'indiquer l'existence de ces troubles, de signaler les principaux d'une manière sommaire ; et, faute de pouvoir embrasser à la fois toutes les faces de la matière, ils laissent aux publicistes qui traitent des questions spéciales (1), ou à ceux qui traitent les questions générales au point des intérêts particuliers de tel ou tel peuple, — à ceux dont le rôle est de faire de l'économie politique anglaise, française, russe, espagnole, etc., etc., — le soin d'in-

(1) C'est sur ces sujets que les hommes pratiques concentrent toutes leurs facultés, et, pourvu qu'ils marchent dans cette voie à la lumière des principes, ils ont raison. Là est leur domaine. Mais, ce qu'on ne saurait leur passer, c'est la prétention d'y exceller *parce qu'ils professent un souverain mépris pour la théorie*. Or, il leur arrive quelquefois, il leur est arrivé bien souvent, de commettre d'énormes bévues, *précisément parce qu'ils ne connaissaient pas le caractère des agents principaux qui interviennent dans les phénomènes*, au milieu desquels se joue leur confiante et présomptueuse ignorance.

diquer les modifications qu'apportent aux formules théoriques, la situation géographique, politique et morale, les mœurs, le caractère, les souvenirs, les ambitions, de la nation chez laquelle surgit le problème à résoudre, ou dont la prospérité occupe davantage leur attention.

Ainsi, pour formuler les lois économiques, on est bien contraint de se placer dans une hypothèse, mais les formules générales sont tirées du spectacle de la réalité, et, quoi qu'on en puisse dire, l'économie politique ne perd jamais le caractère de science expérimentale qui lui est propre.

Au reste, elle n'est pas la seule branche des connaissances humaines, qui ne puisse être réduite en formules que dans le domaine de l'hypothèse. La mécanique, par exemple, science bien positive cependant, ne tient compte ni du frottement, ni de la résistance de l'air, ni d'autres circonstances, qui néanmoins jouent un rôle plus ou moins important dans les phénomènes du mouvement. Et si l'on voulait en tenir compte, jamais on ne parviendrait à formuler les lois de la dynamique, parce que ces circonstances agissent très-diversement suivant le genre de machines dont il s'agit, suivant le degré de perfection dans l'exécution, etc.,

et qu'il faudrait alors autant de formules qu'il y a de machines.

Or, de ce que des suppositions sont le point de départ de la science pure, il résulte que la pratique n'est point d'accord avec la théorie. On n'en tire cependant pas argument, pour soutenir que la mécanique est vaine.

Ainsi, les mathématiques enseignent qu'un projectile d'un poids donné, lancé par une force donnée et sous un certain angle, décrit une certaine courbe. On met une pièce de canon en batterie; on la pointe la formule à la main; le boulet part; il ne touche pas le but. Dit-on que la formule est erronée, et que les mathématiques n'existent pas? Eh! non. On a le bon esprit de reconnaître que la théorie ne tient compte, ni des inexactitudes du pointage, ni de l'impossibilité de proportionner exactement la quantité de poudre à la force de projection voulue, ni des diverses impulsions imprimées au projectile par la même quantité de poudre à cause des variations atmosphériques, ni des battements du boulet contre les parois du canon, ni enfin de la résistance de l'air. La formule théorique se trouvant modifiée par toutes ces circonstances, on la corrige dans l'application, en

augmentant ou en diminuant la quantité de la poudre, et surtout en ouvrant ou en fermant l'angle que fait l'âme de la pièce avec la plate-forme; mais personne ne s'avise de soutenir que la dynamique est une science imaginaire.

Pourquoi tant de condescendance d'un côté, et tant de rigueur de l'autre? Si, de la distinction nécessaire entre la science pure et la science appliquée, on n'est pas autorisé à conclure que les mathématiques sont fausses, on ne l'est pas davantage à conclure que l'économie politique est parfaitement inutile.

Toutefois, pour être juste envers tout le monde, il faut reconnaître que les économistes n'ont pas peu contribué à faire naître les préventions auxquelles leur science est en butte : ils ont trop laissé croire, ils ont probablement trop cru eux-mêmes, — que le *laisser-faire* et le *laisser-passer* sont partout et toujours la règle souveraine; que jamais et nulle part il n'en peut sortir de fâcheux résultats. Ils n'ont pas assez insisté sur ce point important, que les lois économiques expriment des *tendances* et non des principes inflexibles; ils n'ont pas assez dit enfin, que l'intérêt économique d'un peuple doit être sacrifié à un intérêt d'un ordre supérieur,

comme l'ordre public au dedans, ou l'indépendance nationale au dehors, quand ces intérêts sont en contradiction. Par la forme trop absolue de leur enseignement, ils ont maladroitement prêté le flanc aux critiques des *hommes d'affaires*, et ceux-ci en ont profité avec une grande habileté.

Les écrivains catholiques ressentent pour l'économie politique une antipathie non moins profonde, mais qui tient à d'autres causes.

Ils la considèrent, d'abord, comme une science d'un ordre inférieur. Rien de plus naturel, de la part de publicistes voués aux études qui ont pour objet la partie la plus élevée de la nature humaine, et préoccupés surtout des destinées immortelles de l'homme. Contenue dans des limites raisonnables, leur impression est d'ailleurs très-juste : le souci des besoins moraux de la société, doit, sans conteste, passer avant celui des besoins matériels. Mais si « l'homme ne vit pas seulement de pain, » il lui faut cependant du pain pour vivre; — et repousser des vérités d'observation, par cela seul qu'elles ont pour objet des intérêts terrestres, serait tomber dans une exagération visible; il suffit de les reléguer au second plan.

Ils lui reprochent ensuite d'être une science

anti-religieuse; et, à en juger par certaines apparences, ils n'auraient point tort. On sait, en effet, à quel degré les économistes se sont montrés ennemis de l'Eglise. Les fondateurs de la science, Adam Smith, Malthus, Ricardo (1), étaient protestants, et l'esprit de la Réforme se retrouve dans leurs travaux. Le vulgarisateur de leurs découvertes en France, J.-B. Say, et, avant lui, les économistes du XVIIIe siècle, étaient des disciples de Voltaire; leurs écrits fourmillent d'attaques directes et indirectes contre le catholicisme. Comment une science patronée par des adversaires radicaux ou des dissidents, et imprégnée de leurs préjugés, n'aurait-elle pas, au début, inspiré de la répugnance à des croyants sincères? Mais leur tort est de confondre dans un même anathème, et les savants, et la science. Celle-ci n'est pas plus responsable des travers de ses adeptes, que ne l'est l'astronomie des rêveries et des fourberies des astrologues. Attribue-t-on à la théologie les erreurs des hérétiques? En y regardant de plus près, les publicistes catholiques eussent reconnu, que, loin d'être en contradiction avec l'esprit de l'Evan-

(1) Ricardo était fils d'un juif hollandais, mais il embrassa le protestantisme.

gile, l'économie politique en prouve à sa manière l'origine divine. Elle montre, en effet, que les institutions et la discipline de l'Eglise sont parfaitement conformes aux principes établis par une science toute moderne; que, même sur les questions de l'ordre purement matériel, la religion catholique a toujours donné aux fidèles les conseils et les préceptes les plus propres à assurer le bien public; et qu'enfin, par la pratique des vertus chrétiennes, toutes les questions économiques intéressant l'humanité reçoivent, de fait, la solution la plus favorable aux faibles et aux malheureux.

L'économie politique n'est pas la seule branche des connaissances humaines dont les commencements aient été antichrétiens. La lumière n'a jamais tardé beaucoup à se faire. Bien des découvertes scientifiques ont d'abord semblé contredire les enseignements de l'Eglise, qui ont fini par les corroborer et les vérifier. De l'étude de l'économie politique sortira un jour une preuve du même genre. Il faut bien que le supplicié du Calvaire soit le Dieu créateur de l'univers, puisque sa doctrine et celle de son Eglise sont SEULES en harmonie parfaite avec des lois économiques dont l'existence n'était connue de personne sur la terre,

à l'époque où le Christianisme naissait, se développait et s'organisait. Dans quelque direction que les hommes poussent leurs investigations, ils rencontrent toujours Dieu. C'est souvent contre lui que sont dirigés de volumineux traités; c'est à élever un nouveau monument à sa gloire que tourne infailliblement l'entreprise.

Les socialistes, enfin, ont déclaré à l'économie politique une guerre à outrance; et, pour le dire en passant, leurs attaques prouvent assez, qu'entre cette science et les doctrines matérialistes le rapport est purement fortuit. Les méchants ont des instincts qui ne les trompent point : un des premiers usages qu'ils ont fait du pouvoir, en 1848, a été de fermer les cours des disciples d'Adam Smith. C'est que l'économie politique est la meilleure réfutation rationnelle de leurs absurdes systèmes. Tout plan de réorganisation sociale est basé sur cette hypothèse, qu'il est possible de soumettre la distribution de la richesse à des règles nouvelles. Or, l'économie politique prouve que les lois suivant lesquelles la richesse se distribue naturellement, quand le jeu des intérêts est libre, sont les plus équitables qu'il soit possible d'adopter ; que, d'ailleurs, ces lois ne sont pas conventionnelles et con-

tingentes, mais établies de Dieu, et partant nécessaires; que toute tentative pour les modifier serait vaine et féconde en désastres, et qu'au lieu d'accroître ainsi le bien-être du grand nombre, on plongerait les travailleurs dans une affreuse misère, parce qu'on frapperait de stérilité la puissance productive. Comment les réformateurs du genre humain pourraient-ils vivre en paix avec un si rude contradicteur de leurs chimériques conceptions? Aussi l'accablent-ils d'injures. A la fureur de leurs invectives, on peut juger de la force de l'obstacle qui leur barre le chemin.

Il ne faut pas songer à réconcilier les apôtres du socialisme avec la science économique. On ne ramènera jamais par le raisonnement que quelques hommes de bonne foi, égarés par des illusions généreuses; et c'est le petit nombre. Mais il ne serait point impossible de prémunir les esprits contre les dangereuses doctrines qui firent explosion en 1848, et qui, sous d'autres noms, subsistent aujourd'hui. Les anciens systèmes ont perdu faveur, mais l'idée de substituer dans l'ordre économique des lois artificielles aux lois naturelles n'est point morte. Elle est très-vivante, au contraire, et fort active; elle tra-

vaille sourdement les âmes, et y fera d'incalculables ravages, si, aux fallacieuses promesses de ses adversaires, la société n'oppose point à temps et sur une échelle suffisante l'enseignement des vrais principes économiques. Peut-être est-il déjà bien tard ? J'ose au moins dire qu'il n'est pas de tâche plus urgente. Il s'agit d'introduire les notions fondamentales de la science jusque dans les écoles. L'extension à toutes les Facultés provinciales de la mesure qui a créé une chaire d'économie politique à l'Ecole de Droit de Paris, constituerait sans doute un grand progrès. Ce serait trop peu cependant. Il est bon que la science économique soit savamment professée dans les Universités; il est nécessaire d'en inculquer à tout le moins les éléments, en même temps que les quatre règles de l'arithmétique, dans l'intelligence des enfants qui ne reçoivent que l'instruction primaire.

Rien de moins impraticable. Ces lois sont d'une si parfaite simplicité, si conformes à l'équité et au bon sens, qu'au moment où l'esprit les perçoit pour la première fois, il croit les avoir toujours connues. La vérité l'éblouit au point de lui faire, pour ainsi dire, perdre jusqu'au souvenir de l'erreur ou de

l'ignorance. Au moment où l'on voit, on voit si bien, qu'on est tenté de prendre pour une banalité ou un *truisme* ce qu'on méconnaissait la veille. Aucune science n'est aussi accessible à toutes les intelligences que l'économie politique. Pour la rendre claire, il suffit d'étudier séparément le caractère et la fonction des diverses forces qui jouent un rôle dans les phénomènes complexes dont nous sommes chaque jour témoins, mais témoins inattentifs et distraits.

Déjà, au surplus, les préventions obstinées dont elle était l'objet commencent à fléchir et à céder devant la raison et l'expérience. Ni les livres, ni les faits ne parlent absolument en vain. Le temps aidant, le vrai finit par s'imposer. Ne désespérons donc pas de voir la science économique triompher peu à peu du préjugé et de la routine, et obtenir enfin, à tous les degrés de l'éducation, une place qu'on ne lui refuse, ou qu'on ne lui mesure si parcimonieusement, qu'au détriment du bien public, voire même au péril de la société toute entière. En attendant, saisir toutes les occasions de dissiper les ombrages et de calmer les défiances, est, à mon sens, l'affaire des personnes qui comprennent l'utilité générale et

l'importance actuelle des études économiques. J'irais presque jusqu'à leur en faire une obligation de conscience.

C'est sous l'empire de ce sentiment que cet ouvrage a été écrit et qu'il est publié.

Il n'avait déjà rien moins fallu que la pensée d'un devoir à remplir, pour me persuader, en dépit de mon inexpérience de la parole, d'assumer le rôle de professeur. Une Ecole de Droit venait d'être restituée à la Lorraine. Il y manquait un cours d'économie politique. Combler vaille que vaille cette lacune, jusqu'à ce que plus savant et plus disert qu'un simple volontaire vînt occuper définitivement le poste, me parut un service à rendre. J'en risquai l'aventure.

Cette tâche remplie, quelques auditeurs bienveillants m'ont persuadé de résumer dans un volume, à l'aide de mes notes, les leçons que j'ai faites à Nancy pendant deux hivers consécutifs. Abrégeant donc certains développements oraux, j'ai complété, la plume à la main, les parties que, faute de temps, je n'avais pu qu'effleurer. De ce double travail est sorti un traité qui diffère à quelques égards de mon cours, bien qu'il en reproduise la substance.

Je n'ai point la prétention d'avoir fait des découvertes. Toutes les grandes questions ont été résolues par Adam Smith, par Malthus, par Ricardo, éclaircies par J.-B. Say, par Rossi, par F. Bastiat. Après eux, il reste peu à glaner. Je ne me suis cependant pas cru obligé de suivre toujours les maîtres. Quand il m'a paru que les formules reçues manquaient d'exactitude ou de justesse, je n'ai pas craint d'en adopter d'autres; celles que me suggérait l'analyse méthodique et rigoureuse des phénomènes. C'est ainsi que préciser la notion du capital ne m'a point semblé superflu. Nettement distinguer le bien et l'agent naturels du capital ou instrument produit, était plus nécessaire encore. Si, sur ce point, je n'apporte rien d'absolument neuf, je me fais l'illusion de croire qu'il y a néanmoins quelque chose de nouveau dans mes vues et dans les conséquences qu'on en peut légitimement tirer. En définitive, la science se trouve parvenue à ce degré de perfection où compléter, rectifier, élucider, est tout ce qui reste à faire, même pour les économistes qui sont le plus dignes de devenir maîtres à leur tour, et c'est une présomption dont je suis exempt.

Ce à quoi je me suis plus particulièrement appliqué, c'est, d'abord, à montrer aux plus récalcitrants que l'économie politique est véritablement une science, en exposant, dans toute sa rigueur, la théorie de ses lois générales; c'est, en second lieu, de désarmer les hommes d'affaires et les politiques en leur accordant de prime abord, que, dans la pratique, des causes de plus d'une sorte viennent troubler les lois théoriques et en modifier les formules, tandis que des intérêts supérieurs aux intérêts économiques peuvent justifier, voire commander, des dérogations artificielles au cours naturel et normal des choses. Avant tout, je me suis attaché à enlever à l'économie politique le cachet anti-chrétien dont l'ont affublée les économistes; non pour lui concilier la faveur des catholiques, mais parce que c'est un devoir de dire la vérité. Or, cette science n'enseigne, loin de là, rien de contraire à la doctrine de l'Eglise. Elle a sans doute pour objet les besoins matériels de l'homme; mais, puisque Dieu lui a donné un corps à nourrir, à vêtir et à abriter, il faut bien que les sociétés s'occupent de ces soins vulgaires. L'essentiel pour des chrétiens est « de passer de telle sorte à travers les biens temporels et périssables, qu'ils ne per-

dent pas les éternels (.... *Sic transeamus per bona temporalia, ut non amittamus æterna.*) »

Tel est l'esprit dans lequel a été composé le livre qu'on va lire. Le public décidera si l'auteur n'a point entrepris une tâche au-dessus de ses forces.

LES

LOIS ÉCONOMIQUES.

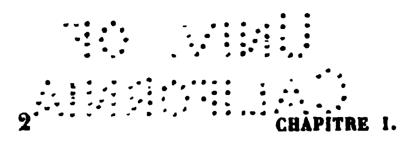
CHAPITRE I.

Objet de l'économie politique.

Qu'est-ce que l'économie politique?

C'est la science de la richesse, c'est-à-dire la science des lois qui président à la production, à l'échange et à la distribution de la richesse.

Que les hommes produisent, échangent et consomment, c'est là une vérité de fait. Puisqu'il y a des phénomènes économiques, il faut qu'ils soient, ou livrés au hasard par celui-là même qui soumit tout l'univers à des lois, — hypothèse inadmissible, — ou régis, ainsi que le veut la raison, par des règles établies de Dieu. Il doit donc y avoir, et il y a en effet, des lois économiques. Les rechercher, les observer et les décrire, tel est l'objet de l'économie politique.



Son but n'est pas, comme on l'a dit trop souvent, de rendre l'aisance aussi générale que possible, mais d'exposer la manière dont les moyens d'existence sont produits, échangés et distribués. Elle ne dit pas : « Faites ceci, faites cela. » Elle raconte comment les choses se passent. C'est seulement après avoir expliqué l'admirable et merveilleux mécanisme des lois économiques divines ; c'est seulement après avoir constaté l'impuissance des gouvernements à les écarter, et à les remplacer d'une manière durable par des combinaisons d'origine humaine ; c'est seulement après avoir fait comprendre l'immensité des maux qui naîtraient de toute tentative pour leur substituer un système artificiel quelconque ; c'est seulement après avoir mis en évidence leur caractère providentiel ; — que l'économiste donne à l'homme d'Etat le conseil général de les laisser agir.

Il le lui donne sans méconnaître que, selon les temps et les lieux, selon les exigences de la morale ou de la politique, il peut être bon et salutaire de les modifier, ou plutôt de les contrarier, par divers expédients ; mais en lui rappelant sans cesse que s'il est possible et quelquefois utile de changer le cours naturel d'un fleuve, on ne saurait jamais lui barrer le chemin de l'Océan.

CHAPITRE II.

Limites de la science économique.

Etre double, mystérieux assemblage de deux principes dissemblables, l'homme est composé : — d'une âme immatérielle, douée de la faculté de sentir, de penser et de vouloir; — d'un corps, par l'intermédiaire duquel cette âme est en communication avec la nature environnante, et au moyen duquel elle peut agir sur la matière.

A chacun de ces deux principes correspondent des besoins d'un ordre différent.

Le corps de l'homme éprouve des besoins matériels; la conservation de son existence est attachée à la satisfaction de quelques-uns d'entre eux. *Toute chose propre à satisfaire l'un des besoins matériels de l'homme, est une* RICHESSE. L'économie politique est donc la science des lois qui président à la production, à l'échange et à la distribution des choses propres à satisfaire les besoins matériels de l'homme.

Voilà son véritable domaine.

Malheureusement, très-peu de besoins appartiennent purement et complètement à l'ordre matériel, tandis que les besoins de l'ordre immatériel

touchent encore à la matière par quelque côté. Quoi de plus matériel, au premier aspect, que le besoin de se vêtir! Cependant, chacun de nous cherche dans son habit, non-seulement une couverture contre les intempéries des saisons; mais encore une parure, ou un signe distinctif de rang et de fortune. La blouse elle-même, moins chaude que le vieil habit rapiécé, est cependant plus *aristocratique*, parce qu'elle est le vêtement d'un ouvrier vivant de son salaire, tandis que l'habit rapiécé est la livrée de la misère. Quoi de plus immatériel que les besoins religieux de l'homme! Cependant toute religion suppose un culte, et tout culte suppose un temple, un autel, des ornements sacerdotaux, quelquefois des instruments de sacrifice.

De cette confusion inévitable, résulte l'impossibilité de toute classification vraiment scientifique, entre les besoins matériels et les besoins immatériels de l'homme. Sa double nature est aussi indivisible dans tout ce qui a rapport à lui qu'en lui-même, et l'économiste se trouve, bon gré mal gré, contraint de négliger les éléments complexes dont le plus grand nombre des besoins se composent, chaque fois que l'aptitude à satisfaire ces besoins réside dans une chose tangible. C'est ainsi qu'il donne le nom de *richesse* à des diamants, bien qu'en réalité les diamants ne satisfassent guère que la vanité, c'est-à-dire une passion immatérielle.

Ce n'est pas tout.

L'âme, comme le corps, a des besoins qui lui sont propres : elle a besoin de la contemplation du beau et du vrai; il lui faut surtout la connaissance d'elle-même, c'est-à-dire de son origine, de ses devoirs et de sa destinée. Cependant, à cause de la nature mixte de l'homme, le beau et le vrai n'arrivent à elle que sous une enveloppe matérielle. Ainsi, les impressions immatérielles qu'éveillent le rhythme, la mélodie et l'harmonie, ne sont accessibles à l'âme que par l'intermédiaire de l'oreille, et sous la forme de vibrations aériennes; — dans un tableau ou dans une statue, la toile, les couleurs, le marbre, ne sont que le manteau du beau plastique, dont l'âme jouit par l'intermédiaire des yeux; — tout comme la parole et l'écriture ne sont que le vêtement de la pensée. Mais une harpe, un tableau, un livre, sont des choses tangibles; et pour se procurer, soit ces *instruments* du beau et du vrai, soit le beau et le vrai eux-mêmes sous leur enveloppe matérielle, l'homme consent à faire le sacrifice de richesses tangibles, c'est-à-dire de choses propres à satisfaire ses besoins matériels; de sorte que l'économie politique est indirectement entraînée à s'occuper, dans une certaine mesure, des besoins immatériels de l'homme.

Enfin les sociétés, les individus eux-mêmes, éprouvent des besoins qui trouvent leur satisfaction, non dans une chose tangible, mais dans un

acte. Le laquais rend des services à l'individu ; le ministre, le législateur, le magistrat, le soldat, rendent des services à la société; — et pour se les procurer, société et individu consentent à faire le sacrifice de richesses tangibles; dès lors, l'économie politique doit tenir compte de ce genre particulier de besoins.

Malgré ces excursions forcées sur le domaine des arts, des lettres, des sciences morales et politiques, qui lui font perdre en précision et en rigueur mathématique ce qu'elle gagne en étendue et en dignité, l'économie politique n'en est pas moins une science *sui generis*. Ses limites ne sont pas très-arrêtées, — ses contours, si je puis m'exprimer ainsi, ont quelque chose de vague et d'estompé, — mais son objet principal est bien déterminé. Ce n'est qu'accessoirement, par impossibilité de se renfermer dans ses frontières naturelles, qu'elle applique ses formules à des faits mixtes; à des faits qui la touchent par un côté, mais qui touchent aussi par ailleurs à d'autres branches des connaissances humaines.

CHAPITRE III.

De l'utilité.

Le mot UTILITÉ exprime le rapport qui existe entre les besoins de l'homme et les choses propres à les satisfaire.

L'homme, discernant par son instinct les choses qui répondent à ses besoins d'avec celles qui ne possèdent pas cette propriété, fait cas des premières, les apprécie, parce qu'elles lui sont *utiles*; il néglige les autres, parce qu'elles lui sont inutiles.

« Un objet est-il propre à satisfaire nos besoins? » Il y a là une utilité. L'objet lui-même est une » richesse. »

« Ainsi *utilité* et *richesse*, sans être synonymes, » sont deux expressions nécessairement corréla- » tives. L'utilité n'est pas la richesse, pas plus que » l'impénétrabilité n'est un corps, pas plus que la » pesanteur n'est une pierre. L'utilité, c'est le » rapport (1); » la richesse, c'est la chose dans laquelle le rapport se réalise.

Il est clair que toutes les richesses n'ont pas

(1) *Cours d'économie politique*, de M. Rossi.

une égale utilité. L'air, sans lequel je ne puis vivre cinq minutes, m'est bien autrement utile qu'une banane, dont je puis à la rigueur me passer, pendant quelque temps au moins, et dont la privation, même pendant vingt-quatre heures, ne me tuerait pas. A plus forte raison, l'air est-il bien plus utile qu'un chapeau ou un bijou.

L'utilité des choses est donc proportionnelle à l'intensité du besoin.

C'est dire que l'utilité n'est pas une qualité fixe, car les besoins de l'homme sont divers et mobiles. Ils diffèrent suivant les climats, les lieux, les usages, les modes, les saisons, les caractères, les goûts, etc. Les plus généraux, les plus constants, les plus impérieux sont encore variables par leur intermittence; ils ne parlent pas à tous les instants avec la même énergie. Un fruit a, pour moi, une utilité énorme quand j'ai faim; il en a beaucoup moins quand je suis rassasié. L'eau fraîche n'a certes pas la même utilité en hiver qu'en été.

L'utilité des choses est donc éminemment variable.

CHAPITRE IV.

Des richesses naturelles.

Entre le besoin et la satisfaction vient se placer le *moyen* : à savoir, la richesse quelconque dans laquelle réside l'*utilité*.

Quelques-unes des choses propres à satisfaire les besoins de l'homme, lui sont offertes par la Providence ; on leur donne le nom de *richesses naturelles*. La lumière, l'air, l'eau, les fruits qui croissent sans culture, sont des richesses *naturelles*, parce que, dans leur état naturel, ces choses sont propres à satisfaire un besoin.

Il faut ranger dans la même catégorie les grottes creusées par les eaux ou formées par un éboulement, dans lesquelles l'homme peut chercher un abri.

Je remarque aussitôt que parmi ces richesses naturelles, il en est *d'illimitées*, comme l'air. Une atmosphère de quinze lieues enveloppe la terre. Les plantes rendent à cette atmosphère l'oxigène détruit par la combustion ou par la respiration des hommes et des animaux, qui n'est qu'une espèce particulière de combustion. Le besoin de respirer

rencontre donc dans ce vaste réservoir, sans cesse renouvelé, des ressources illimitées.

On en peut dire autant de la lumière, quoique ses bienfaits soient fort inégalement distribués entre les différentes parties du globe. Le Lapon ne trouve pas dans l'absence de nuit en été la compensation de l'absence de jour en hiver, parce que sa constitution physiologique l'oblige à dormir en été, pendant que luit le soleil, et à veiller en hiver, pendant que cet astre demeure caché sous l'horizon. Néanmoins, on a le droit de ranger la lumière parmi les richesses naturelles illimitées, puisque, dans le lieu qu'il habite, chaque homme en jouit dans une mesure qui n'a pour limite que la nature des choses.

Il n'en est déjà plus de même pour l'eau. Celle-ci ne saurait être classée parmi les richesses naturelles illimitées; car s'il y a beaucoup de régions du globe où elle est abondante, il en est d'autres qui en sont, ou complètement dépourvues, ou très-mal pourvues. Les déserts du Sahara, par exemple, ceux de la Mésopotamie et de l'Arabie, n'ont que de rares puits d'eau saumâtre; et Dieu sait ce qu'en ces contrées on appelle un puits. Dans un bas-fonds se trouve une nappe d'eau souterraine, imprégnée des sels que contient le sol. Pendant la saison humide, l'eau affleure le sol; pendant la saison sèche, il faut le fouiller pour la trouver. Elle n'est plus seulement saumâtre alors; elle est trouble et terreuse. C'est dans ces flaques bour-

beuses, qu'on puise de quoi apaiser sa soif et remplir ses outres pour les étapes suivantes.

Quant aux fruits naturels, ils ne sont jamais qu'en quantité limitée; et encore n'en trouve-t-on guère que sous les climats tropicaux, dans l'Amérique du Sud et dans les îles de l'Océanie.

Je ne parle pas des grottes naturelles, car là même où l'homme est troglodyte, il accommode les cavernes naturelles à son usage, et par conséquent leur enlève le caractère primitif qui permettrait de les ranger au nombre des richesses naturelles.

CHAPITRE V.

Des richesses produites et de la production.

Que serait l'homme, s'il était réduit à la jouissance des richesses naturelles?

Il n'y a pas une seule tribu de sauvages, quelque barbares, quelqu'abrutis qu'on les suppose, à qui suffisent les richesses naturelles. Les moins civilisés possèdent au moins une hutte et quelques pièces de vêtement, se nourrissent de gibier ou de poisson.

Or, ce sont là des choses qui ne deviennent propres à satisfaire des besoins, qu'avec le secours de l'industrie humaine. Le gibier, il faut le poursuivre, l'abattre, le dépecer, le rôtir. Le poisson, il faut s'en emparer, l'écailler, le cuire. La hutte ne se compose, si l'on veut, que de quelques branchages entrelacés; mais il faut couper ces branchages, les assujétir en terre, les entrelacer. Ce vêtement n'est que la peau d'un animal tué à la chasse, mais il faut la détacher de la chair, la faire sécher, lui conserver de la souplesse par une préparation spéciale. Tout cela c'est de l'industrie.

La nature fournit encore la matière première, mais la main de l'homme la transforme. Or, qu'est-ce que cette matière première transformée? C'est une richesse produite.

Constatons tout de suite que presque toutes les choses propres à satisfaire les besoins de l'homme n'existent point à l'état naturel. Pour se les procurer, il faut que l'homme fasse un effort.

Lorsqu'Adam mérita la colère de Dieu, ses descendants furent condamnés dans sa personne « à » ne manger leur pain qu'à la sueur de leur » front. » Dès lors, entre le besoin et la satisfaction vint s'interposer la nécessité du travail (1). Nous sommes obligés de *produire* la presque universalité des choses dont nous éprouvons le besoin; et c'est pour cela que les richesses portent le nom de PRODUITS.

Qu'est-ce que produire ?

Ce n'est pas créer. L'homme ne crée rien; il n'a pas le pouvoir d'ajouter la plus petite molécule à l'univers. En agissant sur la matière créée, il peut la modifier, la déplacer, mais là s'arrête sa puissance. Produire, signifie tout simplement faire subir à une chose des transformations qui la rendent propre à satisfaire un besoin; c'est l'a-

(1) La nécessité du travail est un châtiment, et en même temps un moyen de régénération. L'homme, enclin au Mal depuis le péché originel, ne rencontre que la corruption dans la richesse oisive. Dans les efforts qu'il est obligé de faire afin de pourvoir à ses besoins, il trouve un puissant auxiliaire pour s'élever jusqu'à la vertu.



mener à un état de perfection plus grand; c'est la *conduire plus avant (pro-ducere)* (1).

La première condition de la production est, par conséquent, l'existence d'une chose susceptible de recevoir les transformations que le besoin suggère à l'homme. Dans la langue de l'économie politique, cette chose s'appelle *matière première*.

L'expression de *bien naturel* (2) eût été souvent plus heureuse que celle de *matière première*, pour désigner une chose qui ne deviendra propre à satisfaire un besoin de l'homme qu'après avoir subi une transformation, parce qu'elle eût indiqué clairement que la base de toutes les richesses est un don de Dieu. Si je ne l'emploie pas, c'est que la matière première n'est pas toujours un *bien naturel* dans le sens rigoureux du mot.

En effet, l'or, l'argent, le cuivre, le plomb, le fer, les divers métaux, en un mot, qui sont contenus dans les mines; — le sel, la houille, les pierres, les marbres, le plâtre; — les pierres précieuses; — les plantes et les arbres qui croissent sans culture; — les animaux sauvages, les poissons de la mer et des rivières, — sont des biens naturels.

(1) Cependant, on est souvent contraint, en décrivant les phénomènes économiques, d'employer le mot *créer* au lieu du mot *produire*, afin d'éviter des répétitions fatigantes pour l'oreille.

(2) *Bien naturel* n'est pas un synonyme de *richesse naturelle*. Qui dit *richesse naturelle*, dit une chose *immédiatement* propre à la satisfaction de l'un des besoins de l'homme. Qui dit *bien naturel*, dit une chose propre à satisfaire l'un des besoins de l'homme *après avoir subi une transformation*.

Mais il n'en est pas de même des semences, par exemple. La première fois que l'homme a semé du blé ou du chanvre, les graines déposées dans le sol étaient un bien naturel : aujourd'hui, c'est encore de la matière première, mais ce n'est plus un bien naturel, à proprement parler. Les animaux domestiques ont été, dans l'origine, des biens naturels; ils ne le sont plus. On peut dire la même chose des vers-à-soie, du poisson des étangs et des viviers, etc.

C'est l'usage que nous en faisons, qui donne aux choses la qualité de bien naturel ou matière première.

De là vient que ce qui n'était pas encore bien naturel hier, l'est peut-être dès aujourd'hui ou le deviendra demain. La plante du tabac a existé de tout temps, mais elle n'est matière première que depuis qu'on prise et qu'on fume. C'est seulement depuis l'invention de la lithographie que les carrières de Solenhofen sont un bien naturel. L'usage du caoutchouc ne remonte qu'à 1825 ; celui de la gutta-percha qu'à 1844. Auparavant, ni l'un ni l'autre ne servaient de matière première à l'industrie humaine.

De là vient aussi que ce qui est bien naturel dans tel lieu et pour tel peuple, ne l'est pas dans un autre lieu et pour un autre peuple. Citons pour exemple le *henneh*, dont se servent les femmes d'Orient pour se teindre les mains, ce qui n'est pas encore de mode en France; ou le *bétel*, qu'on

mâche avec délices dans quelques contrées équatoriales, mais qui ne semble encore aux Européens bon qu'à noircir les dents et les lèvres.

Nulle part les biens naturels ne sont en quantité illimitée, dans le sens absolu du mot. Néanmoins, il existe assez souvent une telle disproportion entre les besoins de l'homme et la quantité des biens naturels, qu'on peut considérer ceux-ci comme illimités. Tel est le cas pour le bois sur pied, par exemple, au milieu des forêts du Brésil, et pour la pierre sur les hautes montagnes; tandis que le bois est fort rare au milieu des steppes de l'Asie, et que la pierre n'est guère plus commune dans quelques parties de la Hongrie ou de la Champagne. Il y a des points du globe qui sont absolument dépourvus de telle ou telle matière première. Certains minerais ne se rencontrent pas du tout en dehors de quelques régions spéciales. Plus souvent l'abondance ou la rareté sont une simple question de rapport. L'une et l'autre est déterminée par la comparaison entre la quantité offerte par la nature et la quantité demandée par l'homme. C'est ainsi que, selon la densité de la population, la même forêt est ou n'est pas giboyeuse; la même rivière est ou n'est pas poissonneuse (1).

(1) Nous verrons plus tard que l'abondance ou la rareté comparative des biens naturels, joue un rôle important dans les phénomènes économiques. Elle exerce même une influence considérable, bien qu'indirecte, sur les lois

Puisqu'un produit est *une matière première transformée par l'industrie de l'homme, et rendue propre à satisfaire l'un de ses besoins*, l'idée de production implique nécessairement l'idée de travail.

L'homme sent le besoin, par exemple, de se mettre à couvert du vent, du froid, de la pluie et des ardeurs du soleil. Il a reçu de Dieu une intelligence, pour concevoir et inventer; la force musculaire et l'adresse des mains, pour exécuter ses inventions : — la matière première attend de son cerveau et de sa dextérité les transformations variées qui la rendront propre à son usage. Quel parti va-t-il tirer de tout cela?

La pensée lui viendra qu'avec des branches de feuillage, entrelacées d'une certaine façon, il réussirait à construire un dôme moins perméable au soleil et à la pluie que la cime des palmiers. Son projet conçu, il cassera des branches, les entrelacera et les fixera en terre. Voilà une richesse produite, un PRODUIT. La nature en a fait les premiers frais sans doute, mais l'homme y a concouru par le travail de la pensée et par le travail des mains.

Cependant, malgré les ressources de son intelligence, malgré l'adresse de ses mains et la force de ses bras, combien misérable ne serait pas la condition de l'homme s'il n'avait pour transformer

d'un peuple. Le simple fait de la rareté ou de l'abondance de tel ou tel bien naturel réagit fortement, en effet, sur le régime de la propriété.

les biens naturels, pour les rendre propres à son usage, que ses ongles et ses dents! Nulle part encore, on n'a pu le découvrir réduit à une telle indigence de moyens. Partout il s'aide, pour se livrer au travail, d'instruments et d'agents naturels. Comment cela se fait-il? Comment cela a-t-il lieu?

A mesure que l'intelligence vient chez l'homme en aide à l'instinct, il découvre que les corps jouissent de propriétés diverses; propriétés dont il lui serait possible de tirer le plus grand secours. La Providence les a libéralement mises à sa disposition. Pour les utiliser, et pour ajouter ainsi à la puissance de ses organes, il lui suffit de donner aux corps une forme appropriée à l'usage qu'il en veut faire.

Sa hutte, par exemple, serait beaucoup plus solide, si les branches dont elle est formée étaient soutenues par des pieux fixés en terre. Il s'en rend compte; mais peut-il, avec la seule force de ses bras, couper un tronc de palmier, le diviser en plusieurs sections? Non : il faudrait pour cela le choc d'un instrument tranchant. Eh bien, il invente la hache : au moyen d'une liane, il ajuste une pierre, de forme convenable, à l'extrémité d'une branche dépouillée de ses feuilles; à l'aide de cet outil, le palmier est abattu, les pieux sont fixés en terre.

Cette hutte est un produit d'un genre nouveau. La matière première et le travail n'en ont pas

fait seuls tous les frais. Il a fallu le secours d'une hache, c'est-à-dire le concours d'un agent producteur que nous désignerons par le nom d'*instrument*.

Les propriétés des corps ne sont pas les seules forces que la nature offre à l'homme. Il peut aussi s'aider du concours d'agents qui travaillent gratuitement pour lui.

Ainsi, il a observé que l'eau de mer, en s'évaporant, dépose un résidu dont la saveur est un assaisonnement agréable au palais. Il puise avec ses mains de l'eau de mer, en remplit une anfractuosité de rocher exposée aux rayons du soleil, puis recueille après l'évaporation une substance connue sous le nom de sel. Que s'est-il passé? L'homme a transformé par son travail (dépôt dans un creux de rocher), une matière première (de l'eau de mer), en une richesse (du sel), avec le concours d'un AGENT NATUREL (la chaleur solaire).

Il a observé, également, que les graines d'une plante propre à son usage tombant sur le sol et y pénétrant, donnent naissance l'année suivante à des plantes de la même espèce. Mais ce résultat est incertain; souvent la semence ne pénètre pas assez profondément en terre pour germer. — Il facilite cette œuvre de fécondation : avec ses mains, il creuse une petite cavité, dans laquelle il dépose quelques graines; l'année suivante, la plante surgit, croît, et enfin porte des fruits. — Que s'est-il passé? L'homme a transformé par son travail (creu-

sement d'une cavité), une matière première (quelques graines), en une richesse (les fruits de la plante), avec le secours d'un AGENT NATUREL (la terre).

Il y a tels produits, enfin, qui sont obtenus avec le concours d'un instrument et d'un agent naturel. Le blé est une richesse produite par le travail, avec le concours d'un instrument (bêche, charrue), et d'un AGENT NATUREL (terre). Les exemples pourraient être multipliés à l'infini.

En résumé, le phénomène de la production, consiste dans la *transformation d'un bien naturel par le travail, soit avec le concours d'un instrument, soit avec le concours d'un agent naturel, soit avec le concours de tous deux.*

Où que l'on aille, dans quelque lieu que l'on se transporte, soit en réalité, soit par l'imagination, partout on trouve l'homme condamné au travail pour satisfaire ses besoins ; partout on le trouve se faisant seconder dans son travail par des instruments et par des agents naturels.

Ici, il s'aide d'une hache en silex grossièrement taillée et ajustée par une liane au bout d'une branche d'arbre; là, il se fait seconder par les machines les plus savantes et les plus compliquées, qui filent, qui tissent, qui cousent pour lui; qui fondent le minerai, qui convertissent la fonte en fer, qui étirent le métal, qui le laminent, etc., etc. ; dans l'un comme dans l'autre cas, le travail a des instruments pour auxiliaires.

Il en est de même pour les agents naturels. En Océanie, le vent ne sert qu'à pousser une pirogue; en Hollande, il fait mouvoir un moulin à vent; dans l'un comme dans l'autre cas, le travail est secondé par un agent naturel.

Voilà tout le secret de la production. Elle n'a pas d'autres mystères :

Un besoin à satisfaire;

Une matière première a transformer par le travail;

Le travail secondé par des instruments et des agents naturels.

Tels sont les seuls caractères intrinsèques de la production. Toutefois, elle suppose, en outre, un fait essentiel : à savoir, la possession antérieure de richesses propres à subvenir aux besoins du producteur, pendant qu'il se livre à l'action de produire, et jusqu'à ce qu'il puisse appliquer à sa consommation les choses qu'il produit. Il faut manger, au moins, pour conserver son existence jusqu'à la fin de l'opération par laquelle on se procure les produits dont on vivra. D'où l'on voit qu'à l'origine les richesses naturelles étaient rigoureusement indispensables, puisque, sans elles, l'homme serait mort de faim à côté des fruits inachevés de son industrie; et qu'aujourd'hui encore, la possession de richesses antérieurement créées, est une condition sans laquelle il n'y aurait pas création des produits qui seront consommés à leur tour pendant qu'on en créera d'autres. L'approvisionnement du

producteur est donc un fait nécessaire pour qu'il y ait production, bien qu'il soit extrinsèque à l'acte de transformer une matière première en richesse.

C'est là un point sur lequel on n'insiste d'ordinaire pas assez. La nécessité de cet approvisionnement est cependant une lourde charge pour le producteur; si lourde que dans toutes les industries chacun s'ingénie à abréger les opérations qu'il accomplit. Pourquoi cela? Parce que plus rapide est l'opération, moindre doit être l'approvisionnement dont il s'agit. Abréger l'œuvre, c'est alléger le fardeau.

Cela se peut quelquefois. Je citerai pour exemple ce qui se passe depuis quelques années dans l'industrie de la tannerie. Autrefois on faisait séjourner les peaux dans les fosses pendant près de deux ans. Il ne fallait pas moins pour leur donner les qualités de souplesse et de solidité qui les rendent propres à faire de bonnes chaussures. Par des moyens chimiques quelconques, on est parvenu à préparer les peaux en moins de six mois. Ainsi, l'opération du tannage ne dure plus que le quart du temps qu'elle exigeait naguères, et c'est un grand avantage, car les tanneurs peuvent maintenant entrer en chantier avec le quart de l'approvisionnement préalable qui leur était jadis nécessaire.

Cela se peut quelquefois, mais cela ne se peut pas toujours. Il y a des branches de la production qui sont assujéties à des conditions de temps aux-

quelles l'homme ne saurait se soustraire. Tout ce qui touche à l'agriculture, par exemple, est subordonné à l'ordre et à la marche des saisons. Personne ne peut hâter la maturité d'un grain de blé ou d'une grappe de raisin.

Eh bien, que de mois, avant qu'un agriculteur puisse recueillir le fruit de son travail ! Il lui faut attendre près de deux ans pour manger de son propre blé. Toutes les personnes qui ont signé un bail rural, soit à titre de propriétaire, soit à titre d'officier ministériel, savent que l'entrée en jouissance du locataire commence au printemps. Pendant l'été qui suit une entrée en jouissance, le cultivateur prépare le sol à recevoir la semence ; il sème en automne, et il moissonne au mois d'août de l'année suivante. Les travaux des semailles suivantes ne lui laissent pas le loisir de battre sa récolte avant l'hiver ; c'est pour cela que les canons ne sont payables que dans le courant du second hiver. L'entrée en jouissance remonte déjà à dix-huit mois. Si le fermier veut manger de son blé, il lui faudra en outre le temps de le moudre. Nous voilà bien près des deux années dont je parlais tout-à-l'heure. Il est donc nécessaire, pour entreprendre l'exploitation d'une ferme, de posséder un approvisionnement de près de deux années pour soi, sa famille et ses domestiques, et cela sans parler du bétail et des instruments agricoles.

Cela explique pourquoi, — indépendamment

des autres obstacles : comme les habitudes, les mœurs, les charmes propres à la vie d'aventure, — il n'est point aisé à une peuplade de chasseurs ou à une tribu de pasteurs de passer à l'état agricole. Pour le faire brusquement, il lui faudrait une somme d'avances qu'elle ne possède jamais. Pour le faire peu à peu, il faut ajuster ensemble les conditions de la vie sédentaire avec celles de la vie nomade. De là vient que la culture, tantôt d'un lieu, tantôt d'un autre, est une étape intermédiaire à peu près forcée entre les deux genres de vie.

Cela explique encore pourquoi l'établissement de colons européens dans les forêts vierges et les riches terres d'alluvion de l'Amérique ou de l'Australie, n'est point chose si aisée qu'il semble aux esprits inattentifs. Pour se faire pionnier dans ces contrées, ou bien inhabitées, ou bien peuplées d'Indiens chasseurs, il faut posséder, non-seulement les instruments nécessaires au défrichement et à la culture du sol, mais encore des ressources suffisantes pour attendre les premières récoltes. Or, ces premières récoltes ne sont pas obtenues au bout d'un an ; car il faut d'abord défricher, puis cultiver, puis seulement ensemencer la terre, ce qui suppose trois années de préparation en moyenne. Même au bout de trois années, l'installation d'un colon sur des terres vierges est bien incomplète. Quelle maison habite-t-il ? Dans quelles écuries abrite-t-il son bétail ? Le sol qui

porte les premières moissons est encore jonché de souches d'arbres et envahi par les plantes sauvages. Ceux qui possèdent des avances, n'émigrent pas volontiers; ils ne vont guère chercher dans de lointaines régions les périls de la fièvre, la guerre avec les Indiens, etc., etc. Et ceux qui ne redoutent, ni l'insuccès, ni la vie d'aventures, sont ordinairement dépourvus des ressources nécessaires pour coloniser. Ce n'est pas la terre qui manque aux colons; ce sont les avances indispensables pour s'approprier et utiliser au loin les forces de la nature.

Quelque simples que soient ces notions, elles suffisent à expliquer le phénomène économique qui frappe d'abord tous les yeux : la satisfaction des besoins d'une société quelconque. Ceux d'une société civilisée sont assurément nombreux et variés. Qu'on songe seulement à ceux d'une ville de quarante ou cinquante mille âmes. On ne les saurait passer tous en revue. Pour ne parler que des principaux, il faut à ses habitants des maisons de toute grandeur, depuis le somptueux hôtel du riche jusqu'à l'humble masure du pauvre; — il leur faut des meubles et des vêtements; des fauteuils de velours et des chaises de paille; des lits en acajou et des grabats de sapin; des étoffes de lin, de soie, de laine, de coton, etc., etc., de toutes les qualités. Il faut qu'ils soient éclairés, et pour cela ils consomment de l'huile, du gaz, du suif, de la cire; — qu'ils soient chauffés, et pour

cela ils brûlent du bois et de la houille. Il faut qu'ils soient nourris; et c'est ici le cas de remarquer quelle place occupe l'alimentation dans les besoins de l'homme. Ne parlons, ni du sel, ni de l'huile, ni du café, ni du sucre, ni de toutes les denrées analogues, qui ne sont pour ainsi dire que des accessoires. Ne nous occupons que du pain, de la viande, des légumes, du vin. Quelles immenses surfaces de terrain consacrées aux prairies, aux céréales, aux arbres fruitiers, aux plantes maraîchères, à la vigne! Tout cela est destiné à être bu ou mangé, car nous mangeons sous forme de lait, de beurre et de viande, ce que nous ne mangeons pas sous forme de pain et de racines. Eh bien! ces besoins si divers trouvent tous leur satisfaction dans la transformation des biens naturels par le travail, avec le secours d'agents naturels et d'instruments.

CHAPITRE VI.

De l'agent naturel, de l'instrument et du travail.

Avant de passer à l'échange, examinons à part, mais brièvement, chacun des agents qui concourrent à transformer la matière première en produit : à savoir, l'agent naturel, l'instrument et le travail.

I.

Et d'abord, comme la matière première proprement dite, les agents naturels sont des dons de Dieu. L'homme les utilise, mais ne les fait pas. La nature les lui fournit. Ce sont des forces mises à sa disposition par le Créateur. Les principales sont la chaleur, la pluie, le vent, la vapeur, l'électricité, la terre, les cours d'eau considérés comme force motrice.

La distribution de ces forces entre les différentes parties du globe est fort inégale. Ainsi, l'un des agents les plus actifs de la végétation, la chaleur, — que l'industrie utilise pour la dessication, — n'est pas sous les tropiques ce qu'elle est en Suède et en Russie: Le vent souffle plus souvent et avec

plus de violence sur le bord de la mer que dans l'intérieur des continents. La pluie, très-abondante dans certaines contrées, est fort rare dans d'autres, et dans quelques-unes inconnue. Il y a des régions absolument arides comme le Sahara et le Cobi ; d'autres sont sillonnées par de nombreux cours d'eau, comme l'Europe occidentale ou les côtes orientales des deux Amériques. Mais enfin, là où ils existent, et tels qu'ils existent, les agents naturels sont des auxiliaires fournis par la Providence.

Ils ne peuvent toutefois être utilisés, sauf dans quelques cas exceptionnels, qu'au moyen d'un instrument : pour tirer parti du vent, d'un cours d'eau, de la vapeur, il faut une voile, une roue hydraulique, une machine. Les agents naturels, cela est vrai, travaillent pour l'homme, mais à une condition : c'est que celui-ci fera un effort pour les plier à son usage ; c'est qu'il inventera et créera les moyens de s'en emparer. Il semble que la force végétative échappe à cette règle générale, et que l'homme puisse l'utiliser sans le secours d'un instrument ; mais ici l'apparence est trompeuse. Sans doute, cette force est inhérente au sol, mais le sol vierge n'est point apte à donner des récoltes. Qu'est-ce que porte la terre, quand elle n'est pas fécondée par le travail ? Des ronces, des épines, de l'herbe, des forêts. Pour en tirer des moissons, il faut la défricher, extraire les racines des arbres et les plantes parasites, assainir le terrain par des

tranchées, ou l'arroser en creusant des canaux ; il faut, en un mot, en bouleverser la surface, et lui faire subir une véritable transformation. Personne n'ignore qu'un champ d'un hectare n'est pas sur les bords du Mississipi, ce qu'il est sur les bords de la Loire ou du Pô. On a pourtant coutume de désigner sous la même expression, *terre*, le sol vierge et le sol défriché ; au fond, il existe entre eux une énorme différence. Le premier est un agent naturel pur et simple ; le second est un agent naturel, plus un instrument incorporé dans l'*humus* primitif, et si complètement qu'on ne peut plus les séparer. Sans cet instrument enfoui dans la terre, la force végétative ne pourrait être utilisée pour la production agricole. Qui ne l'a pas vu de ses propres yeux, ne saura jamais ce qu'il faut de labeurs, d'amendements, d'engrais, d'hivers et d'étés, pour rendre un champ récemment défriché absolument pareil aux champs de même constitution géologique qui lui sont contigus sans lui ressembler. Ce qu'il y a de travail et de produits accumulés dans un sol bien cultivé, et cultivé depuis longtemps, dépasse de beaucoup ce que l'on imagine d'ordinaire.

Tous les agents naturels ne présentent pas les mêmes caractères. La vapeur et l'électricité sont toujours semblables à elles-mêmes ; la chaleur, la pluie, le vent changent suivant les saisons et les latitudes ; la force végétative est excessivement variable ; la force motrice des cours d'eau est iné-

galement répartie sur les différents points du globe. On peut donc diviser les agents naturels en trois classes. La première comprend les agents qu'on ne peut utiliser qu'en les occupant, et qui sont limités : comme la terre et les chutes d'eau. La seconde comprend les agents qui, comme l'électricité et la vapeur, sont offerts à l'homme en quantité illimitée. La troisième enfin comprend les agents limités dont l'usage n'emporte point l'occupation, et qui peuvent être utilisés en même temps et au même lieu par un grand nombre de personnes : comme le vent, la pluie et la chaleur. L'économiste confond les agents de la seconde et de la troisième classe; mais entre eux et ceux de la première, la distinction est essentielle. On en verra plus tard l'importance.

II.

Passons aux instruments.

Tout instrument est un produit, mais un produit *sui generis ;* car, au lieu d'être employé à satisfaire un besoin, il sert à créer d'autres produits.

Il y a deux espèces d'instruments.

Les uns sont nécessaires pour saisir et utiliser les agents naturels; je citerai comme exemple, les roues hydrauliques, les ailes d'un moulin qui reçoit du vent l'impulsion, les voiles d'un navire,

les machines électriques et à vapeur. Il faut ranger dans la même catégorie les défrichements, les engrais, les bâtiments des exploitations agricoles.

Les autres sont des produits qui, à raison des propriétés de la matière dont ils sont formés et de la façon que cette matière a reçue, peuvent singulièrement ajouter, soit à la force et à la dextérité manuelles de l'homme, soit à d'autres facultés analogues. Qu'est-ce qu'un marteau? C'est un poing dur et insensible. Qu'est-ce qu'un soufflet? Un poumon puissant et infatigable. Des tenailles sont tout simplement des doigts énergiques armés d'ongles solides. La cuillère remplace le creux de la main. Un couteau coupe mieux que les dents, etc., etc. Beaucoup de machines, tous les outils, appartiennent à cette seconde catégorie.

Au reste, la distinction est purement théorique; car les propriétés de la matière sont pour ainsi dire des forces qui concourent gratuitement à la production. Aussi, les mêmes lois régissent-elles les instruments de la première et de la seconde espèce.

L'instrument rend d'immenses services.

D'abord, il permet de faire ce qui sans lui n'aurait jamais pu être fait. Sans une hache, on ne pourrait abattre un arbre; sans une bêche, une charrue, sans travaux de défrichement, le sol resterait stérile. Les exemples se pressent. Encore une fois, qu'est-ce que l'homme pourrait pro-

duire avec ses dents, ses ongles et ses mains?

En second lieu, ce qui se fût fait médiocrement ou mal, l'instrument permet de le faire mieux. A la rigueur, l'homme peut briser une branche ; mais avec un instrument tranchant, il la détache de l'arbre plus correctement. Avec une hache, un Sauvage ne fera jamais qu'une planche grossière ; avec une scie, il en fera de beaucoup meilleures.

Enfin, l'instrument épargne le travail ; car, non seulement avec une scie on fait de meilleures planches qu'en se servant d'une hache, mais on en fait beaucoup plus dans le même temps.

Dire que l'instrument est un produit, c'est assez dire que beaucoup d'instruments ne sont obtenus qu'avec le concours d'autres instruments antérieurement créés. Ainsi, pour creuser le tronc d'arbre, qui, sous le nom de pirogue, servira d'instrument de pêche, le Polynésien emploie une hache, instrument créé antérieurement. Souvent même les instruments s'engendrent les uns les autres. Ainsi le foin et l'avoine que mangent le bœuf et le cheval de labour, sont un instrument servant à produire, ou à conserver, ces instruments vivants, tandis que le bœuf et le cheval produisent eux-mêmes un autre instrument, du fumier.

Dire que l'instrument est un produit, c'est assez dire encore que tout instrument est condamné à périr, car tout produit périt tôt ou tard. Une

hache, une charrue, une pirogue, un arc, un cheval, un bœuf, une grange, un atelier, une aiguille, etc., sont des choses qui se détruisent toutes par l'usage, lentement ou rapidement.

L'effort d'invention qu'exige la création d'un instrument nouveau, n'a lieu qu'une fois. Les imitateurs ne sont tenus de remplir que les conditions ordinaires de la production, au nombre desquelles, ne l'oublions pas, il faut ranger la nécessité de posséder un approvisionnement d'objets de consommation suffisant pour vivre jusqu'à la fin de l'opération. Mais si la création de l'instrument donne les moyens de produire des objets de consommation, elle ne procure pas ces objets eux-mêmes, et il faut que le producteur en ait une provision, afin d'attendre la fin de l'œuvre productive à laquelle concourra l'instrument. Un double approvisionnement est donc indispensable pour qu'il y ait production : l'un pour subvenir aux besoins des producteurs pendant la création de l'instrument; l'autre pour subvenir à leurs besoins pendant la création des produits obtenus avec le secours de cet instrument.

De là, surtout, vient qu'il n'est pas toujours possible à l'homme de s'aider, en profitant des inventions d'autrui, des agents naturels ou des propriétés des corps. Pour accroître le nombre de ses instruments, il faut d'abord consommer moins qu'on ne produit. Ce n'est qu'après avoir épargné, qu'on peut détourner ses forces productives vers la

création d'instruments nouveaux. Sans cela, comment vivre jusqu'au moment où la masse des produits sera augmentée par les instruments futurs ? Demander un accroissement de satisfaction à la création d'instruments sans épargne préalable, équivaudrait à se tuer aujourd'hui pour vivre plus confortablement demain. Ainsi, pour ajouter à son bien-être, il faut toujours commencer par contenir ses appétits.

III.

Arrivons enfin au travail, c'est-à-dire à l'élément essentiel de toute production, car sans le travail les agents naturels et les instruments demeurent stériles. C'est lui qui les met en mouvement, qui les dirige, qui les utilise, qui les rend féconds.

De tous les éléments producteurs de la richesse, le travail est celui qui échappe le plus à l'analyse scientifique. D'abord, ce n'est pas une chose tangible : c'est un acte. En second lieu, c'est un acte libre. Tandis que l'instrument obéit à la volonté de l'homme, — tandis que l'agent naturel est soumis aux lois de la création, — le travail, lui, se commande à lui-même, et n'est subordonné à qui que ce soit, dans les limites établies de Dieu. Il n'y a d'exception que pour le travail des esclaves ; mais, au point de vue économique, les esclaves sont des

instruments, tout comme les animaux domestiques.

Toutefois, s'il est difficile de démêler les éléments divers que comprend le mot de *travail*; — de distinguer la force musculaire de la dextérité naturelle ou acquise; — de tirer une ligne de démarcation bien nette entre l'intelligence appliquée à la production et l'invention d'un procédé ou d'un instrument, — il est aisé de se rendre compte du rôle immense que joue le travail dans la vie des hommes et dans les faits économiques. Sans doute il existe des oisifs. Mais comptons-les, et comparons-en le nombre à celui des gens qui travaillent. Nous verrons bien vite que, même dans les sociétés riches et anciennement civilisées, les vrais oisifs ne constituent qu'une imperceptible minorité. Ils ne semblent occuper une place un peu considérable dans la société, que parce qu'ils sont en évidence et que l'attention du public se porte volontiers vers eux. Le fait est que la presqu'universalité des hommes travaille, et on s'en aperçoit bien vite dès qu'on va au fond des choses, des situations et des existences.

Veut-on se représenter ce que c'est que le travail?

Supposons un instant que pendant tout un été les agriculteurs et les vignerons se sont croisé les bras; qu'ils n'ont ni moissonné, ni vendangé, ni ensemencé les terres pour la récolte prochaine. Pendant quatre mois, ils se sont reposés. A quelles

extrémités en serions-nous tous réduits? La famine nous décimerait déjà, et avant la fin de l'année pas un seul de nous ne subsisterait. Eh bien, voilà ce que c'est que le travail. Voilà le rôle qu'il joue dans la production. En vain le soleil luirait-il sur nos champs, et les féconderait-il de sa chaleur; en vain la pluie donnerait-elle aux plantes l'humidité nécessaire à leur développement; en vain nos charrues et tous nos outils agricoles demeureraient-ils sur nos champs et dans nos granges. Sans le travail, tout cela ne servirait plus de rien. Nous péririons de misère à côté des moyens de vivre et de nous enrichir.

CHAPITRE VII.

De l'échange.

Qu'est-ce que l'échange?

J'ai été heureux à la chasse ; je rapporte plus de gibier que je n'en puis consommer ; mais je n'ai pas réussi à la pêche. Mon voisin, au contraire, a pris plus de poissons qu'il n'en peut manger, mais il n'a pas tué un seul daim. L'idée me vient de lui donner un daim à la condition qu'il me donnera un saumon ; et en même temps, l'idée de me donner un saumon, à la condition que je lui donnerai un daim, se présente à son esprit. Nous faisons le troc. Cette opération s'appelle un échange.

Ce qui a été un accident, peut devenir un état normal. Il suffit pour cela que je ne fasse plus que chasser, et que mon voisin se borne dorénavant à pêcher. Dès lors je ne me procurerai plus du poisson que par échange ; et, de même, ce sera uniquement au moyen de l'échange que mon voisin se procurera du gibier.

Or, l'accident devient l'état normal, parce qu'il est de notre intérêt, à tous deux, de ne plus nous livrer qu'à la pêche ou à la chasse exclusivement.

En effet, tant que le troc est inusité, chacun est

tenu de créer tous les produits nécessaires à sa consommation. Or, la variété et la qualité des produits ne peuvent être poussées bien loin, dans une société où chaque famille pourvoit à tous ses besoins; car s'il faut faire soi-même ses aliments, ses vêtements, son abri, et de plus tous les outils nécessaires à la production de ses aliments, de ses vêtements et de son abri, on ne saurait ni produire beaucoup, ni produire des objets très-divers, ni se munir d'instruments quelque peu perfectionnés.

Dans de telles conditions, qui sont celles des peuplades sauvages, chacun fait trop de choses pour les bien faire, et chacun exerce déjà trop de talents pour en acquérir de nouveaux. Nul ne peut ni développer beaucoup ses aptitudes, ni se munir d'instruments nombreux et spéciaux, ni utiliser sur une grande échelle les agents naturels.

Pour que tout cela commence à devenir possible, il faut que chaque famille ne produise plus tout ce qu'elle consomme; il faut que, faisant d'un genre ou de plusieurs genres de produits plus qu'elle n'en consomme, elle se procure les choses qu'elle ne fait pas en les échangeant contre les choses qu'elle fait.

Il n'y a point d'exagération à dire que l'échange est le point de départ de la civilisation, car, sans échange point de division des productions, et la société demeure à l'état barbare tant que la production ne se divise pas. Se divise-t-elle? Un grand pas est fait vers le mieux-être.

On se l'explique quand on considère quels sont les avantages de la division des travaux.

Le premier est de pouvoir produire autant avec une moindre quantité d'instruments.

Dans une société où chacun pourvoit directement et isolément à ses besoins, il faut à chacun un grand nombre d'instruments : un arc, des flèches, une hache, une pirogue et ses accessoires, un marteau, une pioche, une bêche, etc.; tous les outils, en un mot, nécessaires à la création des divers produits consommés par lui. Pendant que, monté sur une pirogue, armé d'un harpon ou d'un filet, il poursuit le poisson, — ses autres instruments demeurent inactifs dans son habitation ; et, réciproquement, pendant que la hache, la bêche, les flèches, l'arc, etc., sont employés à la production, la pirogue demeure sur le rivage, immobile et inutile. Il en résulte qu'avec une masse relativement considérable d'instruments, chacun n'obtient qu'une petite quantité de produits. Si, pendant que la pirogue sert à la pêche, la pioche et la bêche étaient employées à la culture, l'arc et les flèches à la chasse, etc., — il est clair qu'avec la même quantité d'instruments on créerait une masse plus considérable de produits. Or, l'échange amène ce résultat. Puisqu'avec le poisson de ma pêche j'obtiens du gibier, du blé, etc., je n'ai plus besoin d'arc, de flèches, de pioche, de bêche, de hache, etc. A l'aide de ma pirogue et de mes filets, je me procurerai tous les produits nécessaires à ma con-

sommation. Pour le possesseur de la pioche, de la hache, de l'arc, etc., le résultat sera semblable. De sorte que, chacun employant son activité à la création d'une seule espèce de produits, et les produits se distribuant ensuite par l'échange, on obtiendra la même quantité de richesses avec une moindre quantité d'instruments. Or, c'est là un avantage immense, car la production des instruments exigeant des épargnes antérieures et une avance de travail, c'est beaucoup que d'atteindre le même niveau de puissance productive sans être obligé de faire autant d'épargnes et d'avances de travail.

En second lieu, de la spécialité du travail, résulte une grande économie de temps. En effet, le changement d'occupations en fait perdre beaucoup. Pour pêcher, il me faut gagner le rivage, puis le lieu de la pêche ; faire au retour le trajet de la mer à mon habitation. Pour chasser, il me faut gagner la forêt, poursuivre le gibier; puis, du rocher sur lequel j'ai abattu un daim, le rapporter chez moi. Chaque fois que je change d'outils, je perds quelques instants. Toutes ces allées et venues constituent une dépense considérable de forces et de temps, sans résultat utile. Si je ne produis qu'un seul genre de richesses, au contraire, je n'ai qu'un trajet à faire : celui de mon habitation à la mer, ou de mon habitation à la forêt, etc.

Ce n'est pas tout. La grande diversité des travaux ne me permet d'acquérir dans aucun une grande dextérité. Cette variété est, il est vrai, favo-

rable à l'ensemble de mes organes, parce qu'elle les met successivement tous en jeu, et qu'en les fortifiant tous à la fois elle maintient entre eux un équilibre salutaire, tandis qu'en exerçant exclusivement mes bras, je ne développe qu'une partie de mes forces physiques. Mais aussi, de cette variété, résulte la médiocrité générale de toutes mes facultés, tandis qu'un même exercice, souvent répété, donne à l'une d'elles une supériorité très-précieuse, au point de vue économique. Les exemples de cette vérité sont tellement connus, qu'il est inutile d'insister sur ce point. Je citerai seulement la vigueur du bras des bateliers et des forgerons, la finesse d'ouïe du sauvage, etc., etc. La division des productions rend possible le perfectionnement des organes, et par conséquent l'accroissement de leurs forces productives ; de sorte qu'avec le même effort, le travailleur obtiendra plus ou mieux.

Enfin, tous les hommes ne reçoivent pas de la Providence les mêmes aptitudes naturelles. Or, chaque branche de la production suppose certaines facultés particulières soit de l'esprit soit du corps. Il y a donc un grand intérêt à ce que chacun fasse les choses pour lesquelles il est plus heureusement doué, puisqu'il les fait mieux et plus vite, avec moins d'efforts.

L'échange offre donc de très-grands avantages ; si grands, qu'il est la condition *sine quâ non* de tout progrès ; si grands, que sans lui l'humanité

demeurerait condamnée, sous le rapport de la richesse, à une complète immobilité; que sans lui tous les hommes végéteraient dans la triste condition de certaines tribus de l'Amérique, de l'Océanie et de l'Afrique. Le mâle chasse, pêche, fabrique ses instruments de pêche et de chasse. La femelle cultive les plantes alimentaires, moud le grain, prépare les peaux, tresse les paniers, fait cuire les aliments. L'être le plus faible est traité en bête de somme. Toute œuvre où il n'y a que de la force musculaire à dépenser est son lot, parce que le sauvage regarde tout labeur régulier comme dégradant. Il n'y a de noble à ses yeux que les travaux dans lesquels entre une part d'aventure; ceux qui exigent de la présence d'esprit, du calcul, de la ruse, ou bien du courage et le mépris de la mort. Ceux-là il se les réserve; mais c'est tout ce qu'il admet en fait de division du travail. Aussi demeure-t-il pauvre et ignorant; aussi est-il confiné dans un cercle infranchissable de privations, de souffrances et de misères.

CHAPITRE VIII.

De la valeur et du prix.

Qui dit *échange*, dit troc de deux choses qui se valent, qui ont même *valeur*.

Qu'est-ce que la valeur ?

Le rapport qui existe entre nos besoins et les choses propres à les satisfaire s'exprime par le mot *utilité*. Ce terme suffit, tant qu'il s'agit de choses à la fois produites et consommées par moi. Mais il devient insuffisant s'il s'agit de choses que je veuille échanger, car toutes les choses *utiles* ne sont pas susceptibles d'échange.

Je citerai pour exemple l'air. Certes il est très-utile. Sans lui nous ne pourrions pas vivre cinq minutes. Cependant, en échange d'un cube d'air quelconque, je n'obtiendrai rien.

Les choses échangeables ont donc une qualité qui n'est pas identique avec la qualité d'utilité. On lui a donné le nom de *valeur*.

Cette qualité n'existe que là où il y a utilité, et parce qu'il y a utilité. Otez à une chose la propriété de satisfaire un besoin, et aussitôt elle perd toute valeur, car elle n'est bonne à rien. Mais à

l'inverse toutes les choses utiles n'ont pas de valeur.

Or, que faut-il pour qu'une chose utile ait de la valeur? Il faut que la chose utile ne s'offre pas à chacun en quantité illimitée.

L'air est sans valeur, parce que chacun en peut puiser à volonté dans l'atmosphère.

Dans les montagnes des Vosges ou des Alpes, l'eau est sans valeur.

Dans les forêts vierges de l'Amérique, le bois sur pied est sans valeur.

Les diamants, au contraire, qui ne servent cependant que de parure, ont, à cause de leur rareté, une énorme valeur.

La valeur se pourrait définir, *la faculté que possède une chose utile de s'échanger contre d'autres choses utiles.*

L'utilité est variable; la valeur l'est bien plus encore. La première est proportionnelle à l'intensité du besoin d'une seule personne; la seconde est proportionnelle à l'intensité des besoins différents de deux personnes. Or, l'intensité du besoin varie sans cesse. Aujourd'hui, je tiens peu à conserver le produit de ma pêche, et je désire vivement le daim de mon voisin; je lui donnerai volontiers deux saumons en échange d'un seul daim. Demain, au contraire, je tiens beaucoup à mes saumons, et je désire peu acquérir un daim; je ne consentirai peut-être pas à donner un seul saumon en échange de deux daims.

De ce que la valeur est essentiellement variable, il ne suit pas du tout que l'appréciation des choses soit livrée au hasard. Les causes qui élèvent ou abaissent la valeur des richesses sont au contraire des lois générales, qui, toujours et partout semblables à elles-mêmes, produisent partout et toujours les mêmes effets dans les mêmes circonstances.

Quelque déraisonnable que puisse être, dans un cas donné, la conduite d'un individu, toujours est-il qu'en prenant les hommes en masse, rien n'est plus régulier ni plus uniforme que leurs actions dans la sphère de l'utile. Il leur arrive de se tromper, de méconnaître leur intérêt ; mais s'ils l'aperçoivent, ils ne résistent point à ses impulsions. Constamment dirigés par ce mobile, ils apportent dans toutes les transactions les mêmes visées et se décident d'après les mêmes motifs. Aussi, un examen attentif permet-il de découvrir, avec certitude, les règles qui président à la détermination de la valeur.

Quelles sont ces règles ?

Tout échange suppose l'égalité de valeur entre les choses troquées.

Or, une chose évidente, c'est que la valeur n'est nullement proportionnelle à l'utilité. Non-seulement il y a des choses très-utiles qui n'ont aucune valeur, mais nous voyons tous les jours des choses très-utiles se troquer contre des choses beaucoup moins utiles. Un chapeau vaut un sac de blé, et

cependant un sac de blé est bien autrement utile qu'un chapeau.

Sur quoi repose donc l'égalité entre les objets échangés ?

Sur l'intensité des besoins respectifs des échangistes. Chaque cas particulier est régi par la comparaison que fait chacun des échangistes entre le sacrifice qu'il s'impose et l'avantage qu'il se procure.

Supposons que, perdu dans le désert avec un chameau chargé de plumes d'autruche, haletant, altéré, près d'expirer de soif, je rencontre un bédouin qui m'offre une outre d'eau contre la charge entière de mon chameau. Je souscrirai de grand cœur et sans balancer à sa proposition, car il s'agit de vivre en perdant une charge de plumes d'autruche, ou de mourir en la voulant garder. Cependant, à quelques lieues de là, je ne donnerais peut-être pas contre une tonne d'eau la plus médiocre de ces plumes.

Mais cet exemple, ou tout autre analogue, qui rend compte de la loi régissant chaque fait particulier, explique-t-il la loi générale ?

Oui, car dans chaque échange, c'est la comparaison entre le sacrifice qu'il fait et l'avantage qu'il se procure, qui détermine chacun des intéressés à l'échange. La loi générale n'est que la moyenne des cas particuliers. Si, en fait, la valeur comparative de deux choses ne change pas sans cesse, si elle conserve une sorte de fixité,

c'est qu'il existe un rapport à peu près constant entre les besoins et les sacrifices de chacun des contractants. Du rapport moyen entre les uns et les autres, découle une valeur moyenne des choses.

L'existence de cette moyenne n'empêche cependant point les écarts particuliers. Dans tout échange les choses troquées se valent; mais du particulier on ne saurait induire légitimement la moyenne. De ce que la valeur d'une certaine outre d'eau s'est un jour trouvée égale à la charge en plumes d'autruche d'un certain chameau, on ne peut pas conclure qu'une outre d'eau vaut ordinairement la charge en plumes d'autruche d'un chameau; car s'égarer dans le désert avec un chameau porteur d'une riche cargaison, et rencontrer un bédouin pourvu d'une outre d'eau, ce n'est là qu'un accident. La valeur ordinaire d'une outre d'eau (à Suez, avant l'ouverture du canal d'eau douce, le litre d'eau valait quelquefois 45 centimes) résulte de la comparaison que fait ordinairement un propriétaire de plumes d'autruche, entre le sacrifice de ses plumes et le besoin qu'il éprouve de l'eau qu'on lui offre en échange. Eh bien, *ordinairement* le propriétaire de plumes d'autruche n'est ni perdu, ni altéré à en mourir. Son besoin étant infiniment moindre, il ne fera qu'un moindre sacrifice. Or la plupart des échanges ayant lieu d'après les mêmes données de comparaison, les conditions ordinaires de tous les trocs

seront les mêmes, et on pourra dire que la valeur *ordinaire* d'une plume d'autruche est égale, par exemple, à dix outres d'eau; ce qui n'empêchera pas que des échanges aient déjà pu et puissent encore se conclure dans une autre proportion, sous l'empire de circonstances spéciales. Mais c'est vers cette proportion moyenne qu'ils inclineront tous; parce que les accidents sont l'exception, et que plus grands sont les écarts, plus ils sont rares aussi.

Tout cela ne souffre aucune difficulté. Je ne pense pas que dans l'esprit de personne surgisse le plus petit doute sur les vérités qui viennent d'être exposées. On sent d'instinct que les choses se passent ainsi dans tous les trocs, et qu'elles ne peuvent se passer autrement. Tous reconnaissent:

1° Que les choses échangées sont égales en valeur au moment du troc.

2° Que cette égalité réside, non dans l'utilité des choses troquées, mais dans la comparaison du sacrifice et de l'avantage, et cela dans chaque cas particulier.

3° Que cette comparaison, dans le plus grand nombre des cas, ayant lieu dans des circonstances semblables, les choses troquées ont les unes à l'égard des autres une valeur moyenne.

Mais comment exprimer cette loi des échanges? Quelle formule sera assez générale pour embrasser tous les genres de produits, assez souple pour se plier à toutes les circonstances?

Il y en a une qui remplit toutes ces conditions. C'est la formule de l'*Offre* et de la *Demande*.

D'où vient qu'à Suez dix outres d'eau peuvent valoir une plume d'autruche? De ce que l'eau, qui possède une utilité très-grande, ne s'y trouve pas en quantité illimitée; de ce qu'elle y est plus ou moins rare; de ce que les fontaines sont à une grande distance du port, et de ce que l'eau de ces fontaines n'est pas abondante pendant l'été.

Mais qu'est-ce que l'abondance, et qu'est-ce que la rareté? C'est la comparaison entre le *quantum* des besoins ou de la Demande, et le *quantum* des choses ou de l'Offre. Si à Suez beaucoup de personnes demandent de l'eau et que la quantité d'eau disponible et offerte soit faible, il faudra donner plus de plumes d'autruche pour en obtenir une centaine d'outres, qu'il n'en faudrait donner si la demande d'eau devenait moindre ou si l'offre de l'eau augmentait.

Et ce que je dis de l'eau, je pourrais le dire des plumes d'autruche; je pourrais le dire de n'importe quelle autre richesse.

En résumé, la valeur résultant de l'utilité et de la limitation combinées, les choses ont une valeur d'autant plus élevée qu'elles sont *en même temps* plus utiles et plus rares, ou, en d'autres termes, plus *demandées* et moins *offertes;* car ce qui est très-utile est très-demandé, et ce qui est très-rare est peu offert. Et à l'inverse, les choses ont une

valeur d'autant moins élevée qu'elles sont *en même temps* moins utiles et plus communes, ou, en d'autres termes, moins *demandées* et plus *offertes ;* car ce qui est peu utile est peu demandé, et ce qui est commun est beaucoup offert.

On peut donc affirmer que *la valeur des choses est en raison* INVERSE *de l'Offre, et en raison* DIRECTE *de la Demande.*

Cette formule est applicable à tous les genres de produits.

Elle serait parfaite, si elle s'appliquait à toutes les occasions. Malheureusement il n'en est point ainsi. Elle cesse d'être exacte, lorsqu'il s'agit d'une denrée de première nécessité, et que le changement de rapport est soudain. Dans ce cas, ce n'est plus en raison directe de la Demande et en raison inverse de l'Offre que la valeur s'élève ou s'abaisse. Si cette formule était encore applicable quand il y a des variations subites dans l'Offre ou la Demande, un abaissement de valeur de moitié correspondrait à une suroffre du double; et, à l'inverse, un accroissement de valeur du double correspondrait à une diminution de moitié dans l'Offre. L'expérience prouve que les choses ne se passent point ainsi. Dans la première hypothèse, l'avilissement est de plus de moitié de la valeur ancienne; dans la seconde, l'élévation de valeur est de plus du double. Parfois les différences en moins et en plus sont énormes.

C'est ce qui arrive infailliblement, toute l'histoire le montre, dans le cas d'une mauvaise récolte de blé. Alors le prix des grains monte, non pas dans une mesure correspondant au déficit, mais dans une proportion beaucoup plus forte.

La raison en est que la rupture de l'équilibre accoutumé, jette tout-à-coup les esprits dans un trouble qui ne leur permet plus de calculer. Au déficit réel, la peur ajoute un déficit imaginaire, et comme les hommes se conduisent, non d'après la façon dont les choses sont, mais d'après la façon dont ils croient qu'elles sont, ils agissent comme si la rareté était en fait aussi grande que leur peur l'imagine. Le temps les amènerait à reconnaître leur erreur et rétablirait la proportion, mais en pareille circonstance la hausse se produit avant que le sang-froid ne revienne.

Comme la peur n'est guère susceptible de mesure et qu'il est malaisé de prévoir quelle en sera l'intensité, il est, je pense, impossible de donner une règle fixe pour ces sortes d'écarts (1). Une seule chose est certaine, c'est que dans le cas de changement subit entre l'Offre et la Demande, la

(1) En observant ce qui s'est passé dans un grand nombre de circonstances, on a cru remarquer qu'un déficit de 5 p. °/₀ dans la récolte augmente la valeur du blé de 30 p. °/₀ ; un déficit de 10 p. °/₀ l'augmenterait de 80 p. °/₀ ; un déficit de 15 p. °/₀ l'augmenterait de 150 p. °/₀ ; si le déficit est de 20 p. °/₀ la valeur serait plus que triple ; enfin s'il est du quart, la valeur serait souvent beaucoup plus que quadruplée. Ces chiffres ont peut-être cessé d'être vrais.

valeur échappe à la loi par laquelle elle est régie dans l'état normal.

Pour le blé, au surplus, ces écarts seront de moins en moins violents. Comme les mauvaises récoltes sont toujours locales, la facilité et la rapidité croissantes des transports combleront de plus en plus sûrement et promptement les vides là où ils se produiront. La certitude de les voir promptement et sûrement remplis, empêchera les imaginations de grossir le mal, et on verra décroître progressivement le défaut de proportion entre le vide réel et l'élévation correspondante de la valeur. Déjà, lors de la mauvaise récolte dernière, l'écart a été moins bien considérable que quinze ans auparavant. Plus nous nous éloignerons de l'ancienne condition économique de l'Europe, moindres seront les anomalies, parce que moindre sera la peur de manquer de blé.

De tout ce qui vient d'être dit, il résulte clairement que la valeur est une quantité essentiellement mobile et variable. Or, précisément parce qu'elle est sujette à des changements perpétuels, on la voudrait mesurer, afin de se rendre compte de l'importance des modifications qu'elle subit.

Cela se peut-il?

Lorsqu'on fait un troc, la valeur de chacun des produits échangés a pour mesure l'autre produit. Si, par exemple, un saumon est échangé contre un daim, c'est le daim qui sert de mesure à

la valeur du saumon ; et, réciproquement, c'est le saumon qui sert de mesure à la valeur du daim. Mais de ce qu'aujourd'hui un daim vaut un saumon, il ne suit pas du tout que demain dix saumons vaudront dix daims. Il se peut fort bien que pour obtenir dix saumons, on ne donne plus que neuf daims. Dans ce cas, la valeur d'un saumon aurait pour mesure les neuf dixièmes d'un daim. Est-ce la valeur du daim qui s'est élevée? Est-ce la valeur du saumon qui a diminué ? Je n'en sais rien. Je vois bien que la valeur d'un daim s'est élevée comparativement à la valeur d'un saumon, mais j'ignore si le changement du rapport est le résultat d'une variation dans la valeur du daim, ou dans la valeur du saumon, ou dans la valeur de tous deux. Pour que je découvrisse lequel vaut plus, ou vaut moins, il me faudrait une unité constante et invariable, à laquelle je pusse comparer la valeur du daim, du saumon, et de toutes les autres richesses; il me faudrait un étalon, qui fût pour les valeurs ce qu'est le mètre pour les longueurs.

Cet étalon existe-t-il? — Quelques économistes l'ont cru.

Les uns ont proposé les métaux précieux, qui, comme nous le verrons tout-à-l'heure, servent d'intermédiaire dans les échanges, précisément parce qu'ils sont doués d'une plus grande fixité de valeur que bon nombre d'autres produits; mais cette fixité est loin d'être absolue. La valeur des métaux

précieux est soumise à toutes les fluctuations de l'Offre et de la Demande, et elle a subi des variations considérables à des époques très-rapprochées de nous. Une dépréciation énorme de l'argent suivit la découverte de l'Amérique. Celle des alluvions aurifères de la Californie et de l'Australie a déjà exercé une influence sensible sur la valeur de l'or.

La valeur du blé, proposée par d'autres économistes, n'est pas plus invariable. Suivant la fertilité du territoire et l'étendue du sol cultivable, comparativement au chiffre de la population; suivant les méthodes agricoles; suivant le mode d'alimentation des habitants d'un pays, le blé a une valeur plus ou moins élevée. Elle diffère selon les temps et les lieux.

La valeur du travail, enfin, n'est pas fixe non plus. Nous verrons, en traitant de la distribution de la richesse, qu'elle est réglée par le rapport des capitaux et des bras, rapport variable.

Aucune des mesures proposées ne réunit les conditions nécessaires de tout étalon, et il est inutile d'en chercher d'autres : il n'y en a pas. « Evi-
» demment la valeur ne peut être mesurée que par
» une valeur; c'est un rapport qui ne peut être
» mesuré que par un élément de même nature,
» qu'on prendrait pour terme de comparaison.
» C'est là un principe évident, irrécusable, qu'au
» fait personne ne conteste, et que nul esprit
» sérieux ne pourrait imaginer de contester. » Or,

toute valeur est de sa nature essentiellement variable. « L'étalon qu'on cherche est donc impos-
» sible à trouver. Il faudrait à la fois une chose
» immobile et variable : immobile, parce qu'elle
» doit servir d'étalon; variable, parce que la mesure
» de la valeur ne peut être qu'une valeur. Il y a
» contradiction dans les termes mêmes de la
» question. Ce n'est donc point par hyperbole
» qu'on a appelé la mesure de la valeur, la qua-
» drature du cercle de l'économie politique (1). »

Mais si la valeur n'a pas de mesure dans le sens absolu et dans la rigueur scientifique du mot, elle en possède cependant une qui est suffisamment exacte pour l'usage des transactions journalières, et cette mesure est dans l'or et dans l'argent. Ces deux métaux, qui sont des produits de l'industrie humaine comme tous les autres; dont la valeur, comme celle de tous les autres, est réglée par la loi de l'Offre et de la Demande, et soumise, par conséquent, à des oscillations comme à des changements continus et durables; ces deux métaux, dis-je, à prendre les choses en moyenne et en bornant son affirmation à des périodes de courte durée, ont une valeur assez fixe pour qu'il soit possible de s'en servir comme mesure de la valeur. Ils en remplissent vaille que vaille la fonction. De là vient qu'un poids déterminé d'or ou d'argent,

(1) *Cours d'économie politique* de M. Rossi.

pris comme étalon, sert à mesurer la valeur. Suivant que la chose qu'il s'agit d'estimer s'échange usuellement contre deux, trois, quatre fois le poids d'or ou d'argent choisi pour unité, elle passe pour avoir une valeur double, triple ou quadruple de la valeur d'une autre chose contre laquelle on n'obtient qu'une seule fois la quantité d'or ou d'argent qui sert d'étalon.

C'est là ce qu'on appelle *le prix*. Le prix n'est, en effet, que la valeur mesurée par comparaison avec un poids fixe d'or ou d'argent.

A diverses époques et dans diverses contrées on a essayé de fixer le prix des choses.

Les principes qu'on vient d'établir, expliquent pourquoi ces tentatives ont toujours été vaines.

On comprend qu'elles ne pouvaient réussir, sans qu'il soit besoin d'insister sur les raisons. Vouloir fixer le prix des choses, c'est prétendre en tarifer arbitrairement la valeur. Ou l'on n'a rien dit, ou l'on a montré que la valeur des choses était déterminée par une loi naturelle, plus forte qu'aucune volonté particulière; par la comparaison de l'ensemble des besoins avec l'ensemble des produits; par le rapport de l'Offre et de la Demande. Pour changer la valeur, il faut donc changer le rapport de l'Offre et de la Demande. Qui veut peser sur les prix par un autre moyen que l'accroissement de l'Offre, ou une réduction de la Demande, vient se briser la tête contre une muraille.

Je me trompe. Ce n'est pas à une muraille qu'il s'attaque, c'est à une force qu'irrite la résistance qu'on veut lui opposer; à une force qui se retourne contre l'audacieux assez imprudent pour porter la main sur elle; à une force qui prend à son tour l'offensive contre l'agresseur, qui le refoule infailliblement et qui se venge de la compression par une oppression contraire; oppression temporaire mais toujours victorieuse, et d'autant plus terrible et plus durable que la tentative de violence a été poussée plus loin. C'est, en effet, une loi du monde économique comme du monde physique, que la réaction est égale à l'action. Or, les lois économiques étant des lois naturelles, providentielles, c'est en vain que les lois humaines se mettent contre elles en révolte. Jamais on n'en sent plus durement le joug que lorsqu'on cherche à y échapper.

CHAPITRE IX.

De la monnaie.

L'or et l'argent ne servent pas seulement de mesure pratique à la valeur. Ils remplissent aussi la fonction de monnaie.

Qu'est-ce que la monnaie ?

A l'extrême rigueur, les échanges pourraient demeurer de simples trocs. Ce mode primitif présente néanmoins beaucoup de difficultés et d'embarras. J'ai du blé; je voudrais du gibier. Le chasseur, qui pourrait m'en fournir, cherche un habit. Troquera-t-il avec moi du gibier contre du blé, pour troquer ensuite ce blé contre un habit ?

Voilà un premier vice du système. En voici un second.

Je voudrais une outre de vin. J'offre un bœuf. Mais un bœuf vaut plus qu'une outre de vin. Je ne puis couper mon bœuf en morceaux, pour échanger l'un d'eux contre une outre. Il me faut donc, ou bien renoncer à l'acquisition d'une outre de vin, ou bien prendre plusieurs outres de vin, et en troquer ensuite quelques-unes contre d'autres objets.

Si les hommes n'avaient pas trouvé un moyen de simplifier l'échange, ils n'en auraient pas tiré de grands avantages. Le problème a été résolu par l'invention de la monnaie.

« Si, parmi toutes les marchandises, on en » choisit une, à laquelle, par une convention gé- » nérale, on rapporte toutes les autres; qui soit » acceptée universellement en retour de toutes » choses ; qui, enfin, serve de commune mesure » des valeurs et d'équivalent universel, les tran- » sactions deviennent simples et faciles (1). » Est-ce le blé, par exemple ? — La valeur d'un daim, d'un saumon, d'un habit, etc., se traduira par un certain nombre de litres de froment. Le chasseur, le pêcheur, etc., n'a peut-être pas besoin de blé, mais qu'importe? C'est un équivalent universel. « Il l'accepte donc, assuré qu'il est de » l'échanger demain contre tel autre objet dont il » peut avoir besoin, quel qu'il soit (2). »

La difficulté est dès lors vaincue ; l'échange devient une opération toujours facile et commode.

Ainsi, la monnaie est une chose ayant de la valeur, qui, par suite d'une convention générale, sert DE MESURE et D'INSTRUMENT dans les échanges.

Cette définition indique que « la monnaie est » quelque chose de plus qu'une mesure idéale, » dans le genre du mètre, que l'esprit conçoit

(1) *Cours d'économie politique*, par M. Michel Chevalier. T. III.
(2) Idem.

» dans l'espace, indépendamment de toute subs-
» tance (1). » C'est, en effet, une RICHESSE, une chose propre à satisfaire l'un des besoins de l'homme, ou au moins une matière propre à devenir produit. En un mot, l'attribut D'ÉQUIVALENT est essentiel à la monnaie.

Puisque la monnaie est une richesse, il est théoriquement vrai que toute espèce de richesse pourrait servir d'instrument d'échange. Comme le dit Turgot, « si toute marchandise n'est pas monnaie, toute marchandise est susceptible de devenir monnaie. » Il suffit, pour cela, d'un consentement général. « Le sel a servi de mon-
» naie en Abyssinie (Montesquieu); la morue,
» à Terre-Neuve; les clous, dans un village d'É-
» cosse (Smith); les coquillages, aux Maldives et
» dans quelques parties de l'Inde et de l'Afrique
» (ces coquillages servent à faire des parures, des
» colliers, des bracelets, etc.); les grains de cacao,
» au Mexique (2). » Dans d'autres colonies, c'était le sucre, le rhum, le tabac. En Angleterre, à l'époque saxonne, on recevait des esclaves et du bétail *(living money)* en paiement. En Russie, jusqu'à Pierre Ier, les cuirs et les fourrures ont rempli la fonction de monnaie. Il en était de même des bœufs aux époques primitives de la Grèce. L'armure de Diomède en avait coûté neuf, et celle

(1) *Cours d'économie politique*, par M. Michel Chevalier. T. III.
(2) *Eléments d'économie politique*, par M. Joseph Garnier.

de Glaucus cent, selon Homère, qui, pas plus qu'Hésiode, n'indique l'or et l'argent comme numéraire.

Cependant, on reconnaît bientôt que toute richesse « n'est pas également propre à remplir ce » rôle de commune mesure, d'équivalent géné- » ral. » Le blé, que j'ai indiqué par hypothèse, n'y convient que très-médiocrement. « Il est » lourd et volumineux; partant, fort incommode à » transporter.... Chacun serait forcé d'avoir de » vastes greniers, et de se pourvoir de nombreux » véhicules qu'on mettrait en mouvement à cha- » que transaction. Le blé est moins périssable que » d'autres fruits de la terre : sous ce rapport, il » présente sur la plupart des denrées alimentaires » une supériorité remarquable; cependant, il est » sujet à s'avarier, il se détériore à l'humidité, et » les insectes le dévorent. Celui qui aurait reçu » une grande quantité de blé aujourd'hui, courrait » grand risque de ne pas la retrouver intacte dans » six mois, dans un an; par là, serait introduit » dans tout échange un élément aléatoire. La » valeur du blé est fort sujette à variation : la ré- » colte prochaine peut être abondante, alors le blé » baissera ; mais elle peut, aussi bien, être au des- » sous du médiocre, et, dans ce cas, le blé ac- » querra une valeur relative extraordinaire; par » conséquent, je ne sais pas bien ce que je donne » et ce que je prends, quand je donne ou que je » prends du blé. Enfin, le blé n'est pas une subs-

» tance toujours semblable à elle-même ; dans le » même champ, d'une année à l'autre, il varie de » qualité. Il varie davantage, selon les lieux. La » touselle de Provence et la richelle de Naples » valent plus que le blé d'Odessa (lequel peut être » offert concurremment sur le même marché, à » Nice ou à Marseille); les blés de Dantzig surpas- » sent ceux de l'Amérique, qu'ils peuvent rencon- » trer à Mark-Lane, ou à la halle de Paris.

» En un mot, le blé serait une commune me- » sure trop incommode, un équivalent trop incer- » tain ; en d'autres termes, une mauvaise monnaie. » Beaucoup d'autres objets, considérés sous le rap- » port de leur aptitude à remplir ce rôle, soulè- » veraient les mêmes objections ; ils pourraient » même offrir des difficultés nouvelles. »

Pour qu'une richesse puisse remplir parfaitement le rôle de monnaie, il faut qu'elle soit :

1° Une chose propre à satisfaire un besoin, et recherchée indépendamment de la faculté dont elle jouit de faciliter l'échange ;

2° « A valeur égale, plus aisée à déplacer que » la plupart des autres » richesses, « c'est-à-dire » que, sous un faible volume, elle doit offrir une » grande valeur relative, » afin d'être facilement et commodément transportable ;

3° « Inaltérable, afin qu'on puisse la conserver » intacte sans des soins particuliers et incessants; »

4° « Parfaitement homogène et égale à elle- » même, afin que, moyennant une vérification

» simple, on en constate rigoureusement la na-
» ture ; »

5° « Divisible indéfiniment, de manière à repré-
» senter telle petite valeur qu'on voudra, sans ce-
» pendant que la division lui enlève rien de ses
» avantages; ce qui suppose que les parties déta-
» chées, ou au contraire engagées dans des com-
» binaisons avec d'autres substances, soient aisées,
» celles-ci à isoler, celles-là à réunir ; »

6° « A l'abri, autant que possible, des variations
» de valeur, et notamment de ces changements
» brusques, qui résultent, pour les productions de
» l'agriculture, des inégalités qu'éprouve la récolte
» d'une année à l'autre, et, pour celles qui sortent
» des manufactures, des révolutions que subissent
» sans cesse les moyens de fabrication ; »

7° Douée « de qualités caractéristiques, à l'aide
» desquelles on puisse aisément les distinguer, en
» un instant, de substances plus ou moins ana-
» logues (1). »

Il n'existe pas de richesse qui réunisse toutes ces qualités au degré de perfection désirable. En ce monde, toute chose pèche par quelque côté, et l'homme est obligé de se contenter d'*à-peu-près*. Il lui a fallu choisir pour instrument d'échange, celles de toutes les richesses qui satisfont, non pas complètement, mais seulement mieux que

(1) *Cours d'économie politique*, par M. Michel Chevalier. T. III.

les autres, aux conditions que je viens d'énumérer. L'or et l'argent, pour cette raison, ont été choisis à peu près de toute antiquité et par une sorte d'assentiment universel (1), pour remplir la fonction de monnaie.

Ces métaux sont des marchandises (2); ils ont

(1) On peut citer comme exceptions, la monnaie de fer des Spartiates, et la monnaie de bronze des Romains et des Chinois.

(2) « La qualité de marchandise, que nous attribuons à la monnaie, lui est » si bien inhérente, que pas un peuple, originairement, n'a conçu la monnaie » d'une autre façon. On en a la preuve dans le nom même qu'a porté dans » presque toutes les langues l'unité monétaire; c'est l'unité de poids, la » *livre* ou le *marc* pesant du métal qu'on adoptait, qui d'abord a été nomi- » nativement et de fait la mesure à laquelle se rapportait la valeur des choses. » Dans la plupart des pays d'Europe, il y a encore des pièces de monnaie qui » s'appellent la *livre* ou le *marc*. Pour l'or, c'était une fraction déterminée » de la livre. Le sicle d'Abraham est un poids d'argent; l'*as* romain était à » l'origine une livre de bronze; l'*aureus*, qui fut la monnaie d'or de Jules » César et des Empereurs jusqu'à Constantin, était *taillé* à raison de qua- » rante à la livre. Telle avait été déjà la taille du denier d'argent. Chez les » Grecs, la drachme est à la fois l'unité pondérale et l'unité monétaire. Le » talent représente également un poids. Bien plus, à l'origine on se contentait » de peser les métaux qui remplissent la fonction de commune mesure et » d'équivalent universel. En Chine, où tout a été inventé de bonne heure, » mais où rien n'a été perfectionné, de nos jours encore, la qualité de mar- » chandise n'est pas même dissimulée dans l'argent par l'opération du » monnayage. De même qu'à l'origine chez les Romains, l'argent ne s'y » monnaye point, je veux dire ne s'y met point en disques d'un poids et d'un » titre déterminés, et revêtus d'une empreinte connue. Dans les transactions » on stipule la remise d'un poids d'argent *sycée*, c'est-à-dire exempt de » tout alliage. L'impôt s'acquitte réellement en argent *sycée;* le Trésor n'en » reçoit pas d'autre. Les piastres d'Amérique ou d'Espagne circulent sans » avoir le caractère de monnaie reconnue par l'Etat. Mais les banquiers et les » marchands chinois de Canton ont l'habitude d'y imprimer des estampilles, » ce qui les défigure et finit par les briser, et elles continuent alors de cir- » culer comme des lingots d'un titre connu. Le taël d'argent, dont plusieurs » voyageurs parlent comme d'une monnaie chinoise, n'est que l'indication » d'un poids déterminé d'argent fin (38 grammes 59/000). Il n'y a d'espèce » monnayée chinoise que le *li* ou *tsien*, pièce de cuivre et de toutenague, » dont il faut douze cents pour faire une piastre, ce qui la met à moins de la

de la valeur, abstraction faite de l'emploi qu'on en peut faire comme monnaie (1). Ils jouissent de certaines qualités qui les rendent propres à satisfaire nos besoins. Pour certains ustensiles domestiques, pour l'ornement, la parure et le faste, ils offrent des avantages qu'on ne rencontre dans nulle autre richesse. Aussi étaient-ils recherchés avant qu'on en fît du numéraire. Si les hommes cessaient d'employer l'or et l'argent à divers usages, ou si l'extrême abondance de ces métaux leur ôtait toute valeur, on ne pourrait les utiliser comme monnaie.

« En comparaison de presque toutes les autres » productions du travail humain, l'or et l'argent » sont d'un transport très-facile. Il suffit de 80 à

» moitié de notre centime. Dans l'empire Mogol, on frappait une seule mon- » naie d'argent, la roupie *sicca*, fort connue partout sous ce nom, qui est » celui de l'unité de poids. De même pour l'or, les Mogols avaient le *mohur* » ou sicca pesant. »

Le caractère d'unité pondérale s'est perdu ailleurs avec le temps et par les remaniements nombreux de la taille ; mais, à l'origine, les choses se sont partout passées comme en Chine ; partout la monnaie a d'abord circulé comme marchandise.

« Il est en Europe une nation qui a gardé ces traditions primitives jusqu'à » nos jours. La pièce d'or et la pièce d'argent d'Espagne, le quadruple et la » piastre, sont du même poids toutes les deux (27 grammes 45 milligrammes), » et ce poids commun est exactement le dix-septième de la livre de deux » marcs de Castille. »

Cours d'économie politique, par M. Michel Chevalier, T. III, section I, p. 21.

(1) Il faut reconnaître, cependant, que la recherche qu'on fait de l'or et de l'argent pour les monnaies, leur donne une valeur supérieure à celle qu'ils auraient eue s'ils n'avaient pas reçu cet emploi. Le fondement de la valeur étant l'utilité, la première est d'autant plus élevée, que les besoins auxquels répond telle ou telle matière première sont plus nombreux et plus variés.

» 100 grammes d'argent pour représenter un hec-
» tolitre de blé, qui pèse 70,000 grammes, ou un
» hectolitre de vin qui, avec le fût dans lequel il
» est renfermé, en pèse 110,000. En échange de
» 80 à 100 grammes d'or, on obtient un bœuf
» d'un poids de 400,000 grammes. »

« L'or et l'argent sont inaltérables : des pièces
» de monnaie ou des statuettes, enfouies du temps
» des Pharaons ou de Ninus, se retrouvent aujour-
» d'hui telles qu'elles étaient quand le hasard, ou
» la main des hommes, les confia au sein de la
» terre. Très-peu de substances ont prise sur l'or,
» et si quelque action chimique altère l'argent, il
» est facile de le retirer intégralement des combi-
» naisons où il est engagé, lors même qu'il n'y se-
» rait qu'en parcelles. »

« Rien n'est plus homogène que les métaux
» précieux, puisque ce sont des corps simples.
» Ainsi, l'or de la Transylvanie, une fois affiné,
» est exactement le même que celui de la Sibérie,
» du Brésil ou de la Californie. L'orfèvre, ou le
» batteur d'or, ne mettra pas de différence entre
» l'un et l'autre, et l'argent des mines de Saxe est
» parfaitement le même que celui du Mexique, du
» Pérou ou du Chili. Seuls, les métaux ont cette
» homogénéité.... Le diamant, bien plus que l'or
» et l'argent, a une grande valeur sous un petit
» volume, et il est de même un corps simple;
» mais, tandis que la valeur de l'or et de l'argent...
» est invariablement en proportion du poids de fin,

» sans qu'aucune circonstance de nuance ou de
» forme, ou même, jusqu'à un certain point, d'al-
» liage, y fasse rien, — celle du diamant dépend
» avant tout de caractères accessoires et acciden-
» tels, difficiles à apprécier exactement, tels que
» l'eau, la couleur, etc. »

« La divisibilité de l'or et de l'argent est ex-
» trême, » et ces métaux ont, coupés en parcelles,
la même valeur qu'en gros lingots. Au contraire,
« un diamant qu'on aurait partagé en quatre, per-
» drait les quatre-vingt-dix-neuf centièmes de sa
» valeur. »

« L'or et l'argent sont de toutes les richesses,
« celles dont la valeur est communément la plus
» stable, ou la moins instable. Ces deux métaux
» sont produits dans des circonstances, qui, habi-
» tuellement, ne changent pas d'une manière bien
» sensible d'une année à l'autre. Les quantités qui
» en sont constamment offertes et demandées,
» sont assez grandes pour que les inégalités acci-
» dentelles entre l'extraction d'une année et celle
» de la suivante, ne les modifient pas d'une ma-
» nière appréciable. Facilement transportables, ils
» quittent les points du globe où ils baissent, pour
» se rendre à ceux où ils enchérissent, c'est-à-dire,
» où les populations, mieux en mesure d'en don-
» ner le retour, les demandent davantage, ce qui
» les nivelle sans cesse. Ainsi la valeur de l'or et
» de l'argent peut, ordinairement, être considérée
» comme fixe. »

« De toutes les conditions d'une monnaie par-
» faite, la fixité de valeur est pourtant celle à la-
» quelle les métaux précieux satisfont le moins.
» Lorsqu'on embrasse un laps de plusieurs siècles,
» ils sont sujets à de grandes variations.... » Surviennent quelquefois « des événements extraordi-
» naires sous l'influence desquels la valeur de l'or
» et de l'argent fait des écarts soudains. »

Ces métaux ont bien certaines propriétés physiques qui les font reconnaître, tel que « le son
« *argentin* que rend une pièce d'argent en tom-
» bant sur un corps dur, ou une pesanteur spécifi-
» que exceptionnelle comme celle de l'or. » Néanmoins, leurs caractères distinctifs ne sont point assez sensibles pour qu'il soit inutile de s'assurer, par des procédés assez délicats, du degré de pureté du métal, et, par une opération plus simple, mais longue et ennuyeuse, du poids des lingots.

Pour remédier à ce double inconvénient, on a imaginé de donner aux lingots-monnaies un poids et un degré de pureté invariables, en admettant seulement quatre ou cinq types différents, assez dissemblables par leurs caractères extérieurs pour être facilement distingués ; puis de les marquer d'un signe convenu, indiquant en même temps, et le poids de la pièce, et le degré de pureté du métal.

L'or et l'argent sont précisément très-propres à recevoir et à conserver une empreinte.

Ces deux métaux réunissent donc les qualités

requises pour remplir le rôle de monnaie. A l'égard de deux d'entre elles, ils laissent à désirer; mais, en définitive, aucune autre richesse ne les réunit au même degré, et ne pourrait leur être préférée. Aussi l'histoire nous les montre-t-elle intervenant dans les trocs presque au début de la civilisation. Du temps d'Abraham, on comptait déjà par sicles d'argent. Et quand ce n'est point à l'or et à l'argent qu'on a d'abord recours comme instrument d'échange, ils finissent tôt ou tard par détrôner les autres monnaies et par se substituer à elles.

En résumé, les pièces d'or et d'argent qui servent de monnaie, sont de simples lingots d'un titre et d'un poids déterminés (1).

On aurait donc pu, comme cela avait lieu à l'origine, laisser à chacun le soin de fondre le métal, de le tailler, de le souder, suivant les convenances du moment, sauf à chacun, en recevant des lingots, à en vérifier le titre et le poids.

Mais cette double vérification ne laisserait pas que d'être fort incommode. C'est pour obvier à cet inconvénient, qu'on emploie comme monnaie

(1) Aborder, comme on l'a fait oralement, la question de savoir s'il convient d'adopter un double étalon, l'un d'or, l'autre d'argent ? ou seulement l'un d'eux, et lequel ? serait interrompre par une trop longue digression la suite et l'enchaînement des principes fondamentaux exposés dans cet ouvrage. C'est là d'ailleurs un problème d'application beaucoup plus que de théorie, et dont la place naturelle est plutôt dans un livre spécial sur la monnaie, ou dans un traité complet et étendu, que dans un *compendium* des lois économiques.

des lingots dont une empreinte convenue fixe le titre et le poids.

De là, la nécessité de confier au Gouvernement le soin de frapper monnaie, à l'exclusion des particuliers. On va même jusqu'à punir de peines très-sévères les *faux-monnayeurs*, quand bien même ils ne seraient que contrefacteurs, c'est-à-dire quand bien même les lingots frappés par eux contiendraient exactement la même quantité de métal pur que les monnaies frappées par l'Etat. Et il le faut bien, car si on laissait chacun battre librement monnaie, quelle serait la garantie du public ? Il ne manquerait pas de gens qui chercheraient à tromper sur le titre ou le poids des monnaies, et il faudrait alors vérifier les lingots à empreinte comme les lingots bruts. L'empreinte ne servirait plus à rien.

CHAPITRE X.

De la division du travail.

La monnaie ne facilite pas seulement les échanges; elle favorise aussi et développe la division des productions. On peut presque dire qu'elle en est la condition nécessaire, car sans monnaie cette division se trouverait bien vite arrêtée. Chacune des choses propres à satisfaire immédiatement l'un des besoins de l'homme pourrait bien, grâce au troc, former une branche à part de la production; mais ce serait là l'extrême limite de la division du travail. En effet, les diverses et successives transformations que doit recevoir le *bien naturel* avant de devenir *richesse*, devraient être toutes accomplies par le même individu; et cela à cause de la quasi-impossibilité de partager le produit entre plusieurs co-producteurs sans le secours de la monnaie.

Voici un habit. Comment, sans monnaie, en partager la valeur entre le maître de la prairie et des moutons, le berger, le tondeur, le cardeur, le fileur, le teinturier, le tisserand et enfin le tailleur? Il faudrait peut-être faire cent habits, et en donner à chacun un nombre proportionnel à ses

droits, à charge pour chacun d'échanger cette quote-part contre du pain, du vin, etc. Il suffit d'un instant de réflexion pour se rendre compte des difficultés pratiques d'un semblable mode de partage.

Or, si le partage du produit est impossible ou seulement très-difficile, les transformations successives de la matière première devront être accomplies par un seul et même producteur. La division des professions ne saurait, dès lors, être poussée bien loin.

L'usage de la monnaie rend très-facile, au contraire, le partage d'une richesse entre ses co-producteurs. Aussitôt qu'elle est achevée, on la troque contre de la monnaie, et cette monnaie est sur l'heure partagée, dans la mesure de leurs droits respectifs, entre tous ceux qui ont concouru à la produire. Et quelque petite que soit la part afférente à l'un d'eux, il sera aisé de la lui faire aussi exacte que l'on voudra.

L'emploi de la monnaie est donc le point de départ d'une sérieuse division des professions.

Comment s'opère-t-elle ?

Elle pourrait sans doute s'établir sur la base d'un partage du prix des produits, comme celui dont il était question tout-à-l'heure. Le bûcheron qui abat le chêne dans la forêt, le scieur de long qui en équarrit le tronc et le débite en planches ou en madriers, attendraient que le menuisier en eût fait des meubles, pour toucher leur part du

prix. En réglant les droits de chacun, on tiendrait compte et au bûcheron et au scieur de long du temps qui s'est écoulé entre la fin de son opération et la vente des meubles ; au menuisier, au bûcheron, au scieur de long, on tiendrait compte de la durée de son œuvre propre, de l'usure de ses instruments et de l'importance de son outillage. La théorie dit que tout cela pourrait être mesuré !

La pratique dit que tous ces calculs seraient compliqués ; que l'entente serait difficile; que le partage donnerait lieu à des contestations ; qu'il serait infiniment plus simple que chaque transformateur considérât son œuvre propre comme un travail complet, et vendît au co-producteur suivant le bien naturel modifié, c'est-à-dire ayant déjà subi une ou plusieurs transformations, mais encore impropre à satisfaire immédiatement un besoin, — absolument comme s'il était achevé et comme si le co-producteur suivant était un consommateur. Ainsi, à l'égard du scieur de long, le tronc brut du chêne abattu serait de la matière première, bien que le tronc abattu ne soit plus un bien naturel pur et simple ; tandis qu'à l'égard du bûcheron, ce même tronc de chêne serait un produit, bien qu'il ait encore bien des façons à recevoir avant d'être apte à satisfaire immédiatement un besoin. De même, les planches ou les madriers seraient un produit pour le scieur de long, et de la matière première pour le menuisier.

Or, cette combinaison est effectivement celle qui a prévalu. Elle est même entrée si complètement dans les mœurs, que chacun donne alternativement le nom de produit et le nom de matière première à la même chose, sans même se demander pourquoi et comment on en est arrivé là. L'impropriété, l'inexactitude et l'inconséquence des termes sont cachées à presque tous les yeux par l'habitude et le consentement universel; mais il suffit d'y penser un instant pour reconnaître l'incohérence du langage usuel.

Or, s'il est ainsi faussé, c'est que chacun des transformateurs successifs d'un même bien naturel s'enferme dans son œuvre propre, appelle matière première le produit qu'il reçoit inachevé des mains du co-producteur précédent et sur lequel il exerce son industrie, tandis qu'il regarde comme un produit le bien naturel plus voisin de sa perfection, mais inachevé encore, qu'il livre au co-producteur suivant.

Eh! bien, c'est la monnaie qui rend la combinaison possible, parce que c'est elle qui permet à chacun, — et d'acheter *sa matière première* au co-producteur qui le précède, comme le consommateur achète le produit achevé au dernier transformateur, — et de vendre son *produit* au co-producteur qui le suit, comme le dernier transformateur vend le produit achevé au consommateur. En deux mots, vis-à-vis du co-producteur qui le précède, chacun des transformateurs successifs est

consommateur, tandis qu'il est producteur vis-à-vis du co-producteur qui le suit.

C'est donc bien à l'invention et à l'usage de la monnaie que nous devons les immenses avantages de la division des professions; avantages déjà signalés, et qui se peuvent résumer en trois mots: économie de temps; plus grande habileté; nécessité d'une moins grande variété d'instruments. Ce dernier point surtout est capital. Si trois hommes veulent être à la fois bûcherons, scieurs de long et menuisiers, il faudra à chacun d'eux trois outillages complets. Au contraire, s'ils se partagent la besogne, chacun d'eux n'aura besoin que d'un seul outillage. Grand bénéfice pour la société; car, on le sait déjà, pour se munir d'instruments, la première condition à remplir est d'être pourvu d'avances, c'est-à-dire d'avoir épargné, d'avoir moins consommé qu'on n'a produit, afin de vivre pendant qu'on produit ses instruments. Or, il saute aux yeux qu'autre chose est épargner 3, autre chose épargner 1 seulement. La division des professions permet donc d'atteindre le même niveau de puissance productive avec de moindres épargnes antérieures. C'est dire qu'elle agit comme le ferait une multiplication des épargnes, et, par suite, des instruments.

Là ne s'arrête pas le phénomène de la division des professions.

Les mêmes raisons, en effet, qui persuadent aux hommes de se partager les diverses branches

de la production, les amènent à ne pas fabriquer eux-mêmes les instruments du métier qu'ils embrassent. Ces instruments étant des produits, et ne différant des richesses qu'en un point, à savoir qu'au lieu d'être destinés à la consommation ils servent à la production, leur création devient l'objet d'industries particulières. C'est ainsi que la bèche et l'arrosoir du jardinier ne sont pas fabriqués par lui, mais sont l'œuvre d'un taillandier et d'un ferblantier, desquels il les acquiert par voie d'échange. Avec une portion de ses légumes et de ses fruits, convertie en monnaie, il achète ces outils à d'autres producteurs.

Ce sont des instruments si on les considère du point de vue du jardinier ; si on les considère du point de vue du taillandier et du ferblantier, ce sont des produits comme tous les autres. La confusion s'opère d'autant plus aisément dans l'esprit du producteur d'instruments, que souvent il fabrique aussi des objets de consommation. Le ferblantier, par exemple, fait des lampes ou des vases propres à divers usages. Il est donc à la fois, et cela sans même s'en douter, fabricant de richesses et fabricant d'instruments de production. Le taillandier, au contraire, ne fabrique guère que des outils, c'est-à-dire des instruments.

Le fait que la production des instruments devient une industrie spéciale ou se confond avec celle des objets de consommation, et que d'ordinaire chacun achète les instruments de sa profes-

sion, change-t-il quelque chose aux principes que nous avons posés ?

Nullement.

Qu'avons-nous dit, en effet ? Que pour produire, il fallait des instruments. Que pour se pourvoir d'instruments, il fallait s'approvisionner d'objets de consommation ; produire plus qu'on ne consomme, ou, si l'on aime mieux, consommer moins qu'on ne produit ; épargner, en d'autres termes. Pourquoi cela ? Parce qu'il faut vivre pendant qu'on crée ses instruments.

Est-ce qu'il y a quelque chose de changé à cette loi, lorsque mes instruments, au lieu d'être mon œuvre, sont l'œuvre d'autrui ? Pas du tout. Contre quoi le producteur de mes instruments me les livrera-t-il ? Contre de la monnaie. Mais comment ai-je acquis cette monnaie ? En livrant à un tiers des produits de mon industrie. C'est donc absolument comme si j'avais créé moi-même mes instruments, car ils sont la représentation et l'équivalent de produits de mon industrie. Pour les produire il m'aurait fallu des avances, c'est-à-dire des épargnes. Il me faut également des épargnes pour les acquérir. Ce sont des épargnes, en effet, que le prix de mes produits, dès là que je le convertis en instruments de production au lieu de le convertir en objets de consommation. Le temps que j'aurais mis à produire mes outils, je le consacre à produire les objets que je vends pour acheter ces mêmes outils à autrui. Sauf les

avantages de la division du travail, tout est donc identique, au fond, dans les deux cas. Soit que le producteur produise lui-même, soit qu'il achète à d'autres ses instruments, il n'y a rien de changé dans sa condition. Ses charges sont pareilles ; pareils, en conséquence, sont ses droits.

Aussi la révolution s'est-elle opérée sans qu'on s'en aperçût. Depuis longtemps, chacun achète ses outils comme il achète sa matière première, sans même prendre garde à la différence. La production des instruments est englobée dans la division des industries. Tout le monde en est témoin ; personne n'en est surpris.

Ce qui surprendrait bien davantage, au premier aspect du moins, si l'on y prêtait attention, c'est de voir que la division des professions s'opère d'une façon satisfaisante pour tous. On se demande, en effet, dès qu'on y réfléchit, quelle force pousse la division du travail assez loin pour que chacun en tire les avantages qu'elle comporte ; — pas assez loin cependant pour que l'excès en soit dommageable aux uns ou aux autres. On s'étonne surtout que les hommes se distribuent en si parfaite proportion et avec un si sûr discernement les divers rôles de la production, que dans aucune de ses branches, à prendre les choses en gros, il ne s'en trouve ni trop ni trop peu. Ce double résultat ne saurait être l'effet du hasard, car il se perpétue et se rencontre partout ; ni celui d'un calcul *à priori*, car les conditions de la production chan-

gent sans cesse, et sans que les hommes en puissent prévoir et mesurer toutes les révolutions. Comment s'établit donc cette juste répartition, entre tant de professions diverses et dispersées en tant de lieux, d'hommes qui ignorent les données du problème, qui ne peuvent pas se concerter, qui ne se connaissent même pas ? Par le simple jeu d'une loi naturelle, celle de l'Offre et de la Demande.

Quel que soit le temps qu'ait exigé la production d'une chose quelconque ; quelle que soit l'intensité de l'effort musculaire ou intellectuel qu'elle ait réclamé ; quelle que soit l'importance des avances qu'elle ait commandées, soit sous forme d'achat de matière première, soit sous forme d'achat d'instruments, soit sous forme d'approvisionnements ; cette chose n'a jamais d'autre valeur que celle qui est déterminée par la comparaison de l'Offre et de la Demande. Or, avant d'embrasser une profession, chacun peut comparer la valeur actuelle de ses produits, avec ce qu'il en coûte de temps, de peines et d'avances pour les obtenir. — Laquelle choisira-t-il ? Celle qui, tout compensé, lui offre le plus d'avantages, c'est-à-dire la profession dont les produits se vendent au plus haut prix, comparativement aux frais de production. Il se peut même que des individus déjà engagés dans un métier peu lucratif, l'abandonnent pour un autre qui l'est davantage. Soit d'une façon, soit d'une autre, les hommes se dirigent vers les branches de la production dont, tout

compensé, les produits ont actuellement le plus de valeur. Au contraire, ils délaissent les professions dont, toutes choses égales d'ailleurs, les produits ont actuellement le moins de valeur. D'où il suit naturellement que l'offre des uns augmentant, leur prix baisse, tandis que l'offre des autres diminuant, leur prix s'élève. Mais ce double mouvement, désertion des métiers les moins lucratifs et afflux des hommes vers les professions les plus profitables, s'arrête de lui-même, au moment où la proportion des avantages et des charges devient la même dans tous les métiers.

Y a-t-il équilibre? Chacun ne consulte plus que ses goûts. L'équilibre est-il rompu? Les hommes se trouvent naturellement poussés dans les voies où ils pourraient faire défaut par le désir de gagner beaucoup, et détournés des voies où ils pourraient surabonder par la répugnance à peu gagner. L'action de l'Offre et de la Demande sur le prix leur assigne toujours clairement la direction à prendre ou à éviter. Pour peu que leur répartition dans les diverses branches de la production devienne défectueuse, ils en sont avertis, grâce à la loi de l'Offre et de la Demande, par la disproportion qui s'établit entre les charges et les avantages au profit de certains métiers et au détriment de certains autres. Les hauts prix accordés par le consommateur signalent l'erreur; l'intérêt du producteur la corrige.

Voilà comment s'opère et se maintient la bonne

répartition des hommes entre les différentes branches de la production. Le moyen est à la fois d'une admirable simplicité et d'une efficacité infaillible.

Non moins simple et non moins efficace est le moyen qui contient la division du travail dans la limite variable de l'utile.

Quels que soient, en effet, les avantages que présente la division du travail, elle ne saurait impunément être poussée à l'infini. Les hommes ne peuvent même pas se répartir en autant de professions qu'il y a d'opérations nécessaires pour transformer un bien naturel en richesse. S'il en était ainsi, on compterait les métiers par millions. Ainsi on estime que chaque carte à jouer ne subit pas moins de 70 opérations différentes avant d'être livrée à la consommation, et encore ne compte-t-on pas dans ce chiffre les opérations qu'a exigées la confection du papier. Dans les branches de la production où la séparation des travaux est poussée le plus loin, elle ne l'est jamais à un pareil degré. C'est que la division du travail rencontre des limites dans la nature même des choses.

Où s'arrête-t-elle ? Juste au point où elle cesse d'être avantageuse.

Or, elle cesse d'être profitable, soit lorsque plusieurs opérations, quoique distinctes, ont tellement d'analogie, qu'un même producteur est également habile pour toutes; soit lorsque ces diverses opé-

rations n'exigent que le secours d'outils très-simples. Les avantages qui résultent de la division du travail seraient alors nuls ou insignifiants, et, dans ces deux cas, les mêmes individus opèrent successivement plusieurs transformations.

En outre, il y a des professions qui, par leur nature même, ne comportent pas une grande division des opérations productives. Telle est l'agriculture. « L'essence de la division du travail est » que chaque travailleur fasse constamment la » même besogne. C'est là ce qui donne les » moyens de faire mieux et plus vite. Or, c'est ce » que ne permettent..... ni les vicissitudes des sai- » sons, » ni la variété même des travaux agricoles. « Comment le même homme pourrait-il semer » toute l'année, et un autre homme récolter per- » pétuellement? On ne peut pas même recom- » mencer périodiquement les mêmes travaux; il » faut varier les cultures, si l'on ne veut pas épui- » ser le sol (1). » L'agriculteur qui ne voudrait que semer ou moissonner, ne travaillerait qu'un bien petit nombre de jours par an; si petit qu'il ne gagnerait pas de quoi subvenir à son existence. L'avantage du cumul des fonctions est ici bien supérieur à celui de leur division, et empêche cette division de se produire.

Enfin, comme c'est la faculté d'échanger qui

(1) *Cours complet d'économie politique pratique*, par J.-B. Say. Première partie, chap. 16.

donne lieu à la division du travail, cette division est limitée par l'*étendue du marché*, c'est-à-dire par le nombre des consommateurs qui peuvent rechercher les produits d'un métier. Si un producteur voulait, en face de besoins très-restreints, n'opérer qu'une des transformations nécessaires pour amener tel ou tel bien naturel à l'état de richesse, il ne gagnerait pas de quoi vivre. Ou bien il ne travaillerait qu'une partie de l'année ; ou bien il produirait au-delà des besoins de la consommation, et ses produits trop offerts perdraient tellement de leur valeur qu'il n'y aurait plus de proportion entre le prix de vente et les frais de production. Il ne peut éviter l'un ou l'autre écueil qu'en opérant seul plusieurs transformations. Pour que dans la fabrication des montres, par exemple, on puisse utilement attribuer à un individu le soin de faire les ressorts, à un second celui de limer les rouages, et à un troisième celui de les ajuster, etc., etc., il faut que la consommation puisse absorber plusieurs centaines de montres. Si elle n'en demande qu'une douzaine, force est bien qu'un seul ouvrier façonne les différentes pièces et les assemble.

Il arrive même que, par un retour vers l'organisation primitive de la société, le même individu soit contraint, et cela pour les mêmes raisons, de faire plusieurs métiers à la fois.

« Un charpentier de village se mêle de toute » espèce d'ouvrage en bois, et un serrurier de

» village se charge de tout ce qui se fait en fer. » Le premier n'est pas seulement charpentier, il » est encore menuisier, soit en bâtiments, soit en » meubles; il est même sculpteur en bois, aussi » bien que charron, ouvrier en charrues et en » voitures. Les métiers du second sont encore » bien plus variés. Il serait impossible à un clou- » tier de se tirer d'affaire dans les montagnes » d'Ecosse. A raison d'un millier de clous par » jour et en comptant 300 jours de travail par » année, cet ouvrier pourrait en fournir par an » 300,000. Or..., il lui serait impossible de trou- » ver le débit d'un seul millier (1), » c'est-à-dire du produit d'une seule journée dans le cours d'un an.

Cela va même jusqu'à obliger certains individus à produire eux-mêmes non pas toutes les choses qu'ils consomment, comme les Sauvages, mais bon nombre d'entre elles. C'est ainsi, au dire d'Adam Smith, que dans les maisons isolées et les petits hameaux des montagnes d'Ecosse, il faut que le cultivateur soit le boucher, le boulanger et le brasseur de son ménage.

L'*étendue du marché* étant la limite de la division du travail, celle-ci ne peut être poussée fort loin dans les branches de l'industrie où les produits ont une valeur telle, qu'ils ne sont à la

(1) *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, par Adam Smith. Livre I, chap. 3.

portée que d'un petit nombre de consommateurs. Elle se réduit à peu de chose dans la bijouterie fine.

Par une raison analogue, la division du travail n'est jamais bien grande dans la production des richesses, qui, sous un fort volume et un gros poids, n'ont qu'une petite valeur. C'est que le déplacement en étant difficile, le nombre des consommateurs est toujours restreint. Les poteries communes ne sauraient être transportées à de fort grandes distances. Aussi, le travail de la poterie est-il peu divisé. A l'inverse, les étoffes qui peuvent en général se plier fort serré (ce qu'il faut de taffetas pour une robe de femme peut se ployer sous un volume qui n'excède pas beaucoup celui de quelques jeux de cartes), s'expédient au loin. Par une conséquence naturelle de l'extension du marché, une très-grande division du travail s'est introduite dans la fabrication des étoffes.

La facilité des transports est donc favorable à la division du travail. C'est ce qui explique ce fait historique, que les pays maritimes ont fait, plus rapidement que d'autres, de grands progrès économiques. Les transports par mer étant en effet les moins dispendieux, et le commerce maritime étant celui qui atteint le plus loin, le marché de ces pays se trouvait assez étendu pour qu'ils pussent tirer avantage de la division du travail. De là vient aussi, que les premiers exemples de pros-

périté industrielle se rencontrent chez les nations qui habitaient les bords de la mer Erythrée, du golfe Persique et de la mer Rouge : grâce à la configuration des côtes, on peut traverser ces golfes profonds sans perdre longtemps la terre de vue; circonstance très-favorable au développement du commerce, à une époque où l'art de la navigation était encore à l'état d'enfance, et où la boussole n'était pas encore découverte. Ajoutons que les antiques empires de l'Asie méridionale se trouvaient en communication directe avec la mer par de grands cours d'eau, comme le Gange, l'Indus et l'Euphrate. La même remarque s'applique aux peuples des rivages de la Méditerranée, mer très-découpée et parsemée d'une multitude d'îles.

Les progrès de la navigation ont beaucoup étendu le marché des peuples modernes, et par conséquent la division du travail; ils ont ainsi puissamment favorisé la marche ascensionnelle de l'industrie. Les mêmes effets ont été produits par la création des canaux. Les chemins de fer amèneront un résultat semblable.

CHAPITRE XI.

Loi des frais de production. — Exceptions.

Pour distinguer les professions avantageuses de celles qui ne le sont point, les hommes comparent les charges de la production avec la valeur des produits. Quels sont les éléments de cette comparaison ?

L'un des deux termes est d'une appréciation facile. La valeur est pratiquement mesurée par le prix, et le prix est une quantité simple.

L'autre terme est fort complexe, au contraire. Le mesurer est partant moins aisé.

Quels sont les éléments dont il se compose ?

C'est, d'abord, l'intensité et la qualité de l'effort musculaire ou intellectuel nécessaire pour créer le produit.

En second lieu, c'est le temps qu'exige l'opération, et, par voie de conséquence, le *quantum* de l'approvisionnement consommé pendant qu'elle s'accomplit.

En troisième lieu, c'est le prix de la matière première, et le délai moyen qui s'écoule entre son achat et la vente du produit, car plus ce

délai est long, plus lourde est la charge du producteur.

Le prix des instruments et la destruction partielle qu'ils souffrent dans chaque opération, constituent le quatrième élément.

C'en est un cinquième que les risques de perte ou de mévente; les chances de hausse ou de baisse dans la valeur du produit.

Voilà les divers éléments combinés qui forment ce qu'on peut appeler les frais de la production. Suivant que pour obtenir un produit, il faut plus ou moins de peine, plus ou moins d'habileté, plus ou moins de temps; suivant que la matière première coûte plus ou moins, et que le producteur rentre plus tôt ou plus tard dans ce déboursé; suivant que son outillage exige des avances plus ou moins importantes, et s'use plus ou moins rapidement; suivant que le genre des produits qu'il crée est sujet à des variations de prix plus ou moins soudaines et considérables, les charges du producteur sont moindres ou plus lourdes; les frais de production, en d'autres termes, sont plus ou moins élevés.

La comparaison s'établissant entre le prix et les frais de production, les hommes se portent vers les professions dont les produits sont le plus chers comparativement aux frais de production, et s'éloignent de celles où les frais de production sont plus élevés comparativement au prix des produits.

De là résulte que le point vers lequel gravitent les prix dans toutes les branches de la production, est le rapport moyen entre la valeur et les frais de production. La valeur est déterminée par le jeu de l'Offre et de la Demande; et c'est en se guidant sur la comparaison des prix avec les frais de production, que l'Offre arrive à se proportionner à la Demande.

Puisque l'équilibre tend à s'établir sur la base des frais de production, on peut dire (sous la réserve des exceptions que nous signalerons plus tard) que ce sont les frais de production qui font le prix. Ils le règlent, en effet, et lui servent de loi.

Mais, quoi! Le temps, le travail, le coût de la matière première, le prix de l'instrument et sa détérioration partielle, sont-ils donc les seuls éléments constitutifs du prix? Ne tient-on compte au producteur, ni du bien naturel qu'il ajoute peut-être à la matière première acquise de ses deniers, ni des secours qu'il tire des agents naturels par lesquels il se fait aider dans son œuvre?

Non.

Le bien naturel est un pur don de Dieu. Il est libéralement fourni au producteur par la Providence. On ne saurait donc le ranger au nombre des charges de la production. Le producteur ne le transmet gratuitement que parce qu'il l'a reçu gratuitement. Il ne peut même faire autrement, car

personne ne consent à payer ce qui est à la disposition de tous et ce qu'il est loisible à chacun de se procurer sans effort.

Le secours de l'agent naturel est, lui aussi, un pur don de Dieu. Sans doute, il faut presque toujours un instrument pour s'en emparer et le faire travailler pour soi. Cet instrument coûte des efforts et des sacrifices. Aussi ces efforts et ces sacrifices entreront-ils dans les frais de production. Mais les forces naturelles elles-mêmes, saisies et employées par l'instrument, servent gratuitement le producteur. Il transmettra donc gratuitement le bienfait de leurs services; et forcément, car nul ne se prêterait à payer un concours qu'il peut se procurer sans sacrifice, qui est offert à tous, et dont chacun est le maître de faire usage.

Ainsi, le prix est proportionnel aux frais de production, mais nullement à ce que le producteur a tiré de la nature, soit comme force, soit comme matière de son industrie. C'est pour cela qu'il n'existe aucun rapport régulier entre le prix d'un produit et son utilité. L'écart varie, et il est d'autant plus grand qu'à utilité égale l'homme a moins fourni et la nature davantage. Rien de moins étonnant que ce défaut de constance dans l'ampleur de l'écart, puisque la proportion entre ce qui vient de l'homme et ce qui vient de la nature change d'une chose à l'autre, et puisque la portion d'utilité qui a coûté au producteur, soit des

avances, soit des sacrifices, soit du travail, lui est payée par l'acquéreur, tandis que celle qui lui a été fournie gratuitement passe gratuitement à l'acquéreur. On peut donc envisager l'utilité d'un produit comme une quantité composée d'un élément *onéreux* et d'un élément *gratuit*. L'acheteur acquiert à titre onéreux toute la portion d'utilité qui lui aurait coûté des efforts et des sacrifices s'il avait créé lui-même le produit qu'il achète; il acquiert à titre gratuit toute la portion d'utilité qui ne lui aurait rien coûté, si au lieu d'acheter le produit il l'avait fait lui-même.

Comme l'achat n'est que la moitié d'un échange, car la monnaie avec laquelle on paie le prix est obtenue par la vente antérieure d'un autre produit, tous profitent successivement de la loi qui proportionne les prix aux frais de production sans tenir compte des emprunts faits à la nature. En vendant hier, en effet, l'acheteur d'aujourd'hui a livré de l'utilité gratuite en même temps que de l'utilité onéreuse. L'acheteur d'hier avait bénéficié de la différence. L'avantage est donc général. Chacun y participe à son tour.

Qu'est-ce donc que les hommes échangent, quand ils troquent les produits de leur industrie contre ceux de l'industrie d'autrui? Ils échangent des *frais de production*. C'est l'équivalence des frais de production qui est la loi du marché.

Est-elle absolue?

Non. Le prix est parfois supérieur au niveau commun et normal. Non-seulement le fait peut se présenter accidentellement, par suite d'un changement plus ou moins brusque et temporaire dans le rapport de l'Offre et de la Demande, changement qui entraîne une modification correspondante dans la valeur; mais il est possible que, d'une façon plus ou moins durable, permanente quelquefois, le prix cesse d'être proportionnel aux frais de production. Cela arrive, *quand l'un des éléments de la production est rare et constitue un monopole* (1), *au profit du producteur.*

Les exemples ne manquent pas. On les pourrait multiplier et varier pour ainsi dire à l'infini. Quelques-uns suffiront.

Des sauvages ornent leur cou et leur tête de corail; le corail est donc utile. S'il est plus ou moins rare, il a une valeur supérieure aux frais de production. Ceux-ci, en effet, sont presque nuls. Se promener sur une plage, ramasser une branche de corail jetée sur le sable par la marée, la polir à l'aide d'un outil très-simple, voilà à quoi se réduisent les frais de production. Cependant, on obtiendra peut-être en échange de cette branche de co-

(1) L'expression de monopole, qu'on emploie ici faute d'en trouver une autre, est généralement prise dans un sens défavorable. Cela tient à ce qu'elle ne s'applique d'ordinaire qu'à des monopoles artificiels. Mais en ce moment, c'est de monopoles naturels qu'il s'agit. On ne saurait les aimer, mais il serait puéril d'en parler avec défaveur, puisqu'on ne peut s'en prendre qu'à la nature elle-même de leur existence et de leurs effets.



rail, l'équivalent de produits qui auront nécessité un grand travail et le concours de nombreux instruments. Pourquoi cela? Parce qu'il n'arrive pas souvent de trouver du corail, et parce que la découverte d'une branche de ce madrépore constitue au profit de *l'inventeur* une sorte de monopole. Sa valeur s'élèvera d'autant plus que le corail sera plus rare, et par conséquent le monopole plus étroit.

Pierre, producteur de pain, découvre un procédé pour le faire lever. Il en conserve le secret, et il offre aux consommateurs un pain de meilleure qualité que les galettes pâteuses qui sortent du four de Paul. Ce procédé est très-simple et n'ajoute rien, ou presque rien, aux frais de production. Il est certain, cependant, que Pierre obtiendra, en échange de la même quantité de pain, une quantité d'or ou d'argent supérieure à celle que reçoit Paul, supérieure par conséquent à ses propres frais de production. Pourquoi cela? Parce qu'il a le monopole du pain levé.

L'un des animaux peuplant une île de l'Océanie est très-difficile à atteindre; il dépiste toutes les ruses, ne se laisse pas approcher, et part à une distance telle qu'un chasseur d'une force ordinaire ne peut lancer une flèche jusque-là. Un seul individu est assez vigoureux pour atteindre cet animal; seul il peut l'offrir aux consommateurs. Pour lui, les frais de production ne sont pas plus considérables que s'il s'agissait de toute autre es-

pèce de gibier; il lui suffit de bander son arc avec plus de force. Cependant, il obtiendra, en échange de cet animal, un prix supérieur à ses frais de production. C'est que ce bras vigoureux constitue à son profit un monopole.

Pour faire des planches, il faut une hache. Pierre, déjà nanti d'une hache, invente une scie qui lui facilite beaucoup la besogne. Avec moins de travail, il produit autant. Ses frais de production sont diminués. Néanmoins, tant qu'il fera seul usage de la scie, il obtiendra, en échange de ses planches, autant de monnaie que Paul, dont les frais de production sont plus élevés que les siens. Pourquoi cela? Parce qu'il a le monopole d'un instrument.

En beaucoup de lieux, on cultive la vigne; mais ce n'est que sur certains points spécialement favorisés de la nature qu'on obtient du Tokai, du Lafitte, du Clos-Vougeot, du Johannisberg, du Lacryma-Christi, etc. Les frais de production de ces vins de qualité supérieure ne sont pas plus élevés que ceux des vins médiocres. Cependant, en échange d'un baril de vin de Tokai, on obtiendra certainement plus d'argent qu'en échange d'un baril de vin de Surênes. C'est que la possession du sol sur lequel mûrit le Tokai, constitue un monopole au profit du détenteur de cet agent naturel.

Ainsi, quand l'un des éléments nécessaires à la création d'un produit spécial (soit la matière pre-

mière, soit le travail, soit l'instrument, soit l'agent naturel) est rare, et constitue au profit du producteur un monopole, — la valeur de ce produit s'élève au-dessus des frais de production, et contient un excédant, qui, en économie politique, s'appelle *produit net*.

Et rien n'est plus rationnel. Pourquoi, *dans les cas où il n'y a pas monopole,* l'acheteur refuse-t-il de payer au producteur l'utilité que celui-ci a gratuitement acquise? Parce qu'il pourrait à la rigueur se la procurer gratuitement en produisant lui-même la chose dont il a besoin, et qu'alors l'utilité onéreuse au vendeur lui coûterait seule des efforts, des avances et des sacrifices. Mais *quand il y a monopole*, soit de la matière première, soit du travail, soit de l'instrument, soit de l'agent naturel, — je ne puis pas créer moi-même les richesses que je désire obtenir par voie d'échange, puisque leur création nécessite le secours d'éléments de production qui me manquent et qui sont le partage exclusif d'un ou plusieurs individus (1). Il en résulte que ces individus sont vis-à-vis de moi dans une situation qui me commande. Ils peuvent me faire la loi, et m'imposer les conditions de l'échange. Ils peuvent, par exemple, me contraindre à donner, en échange d'une richesse dont les frais de

(1) J'ai beau posséder des vignes à Surênes; je n'y puis faire du vin de Chambertin. Si j'en veux boire, il faut que je l'achète.

production sont égaux à quatre, une richesse dont les frais de production s'élèvent à huit.

Peuvent-ils m'imposer des sacrifices illimités? Evidemment non. Pour que le consommateur fût livré à la merci du monopoleur, il faudrait d'abord que la richesse demandée par le premier fût de *toute première nécessité*; qu'il ne pût absolument pas s'en passer; — en second lieu, que le monopole fût *excessivement étroit :* qu'il n'y eût aucun autre moyen de se procurer cette richesse, que de subir les conditions de l'individu au profit duquel existe le monopole.

Je suppose, pour me faire comprendre, que l'atmosphère dont la terre est enveloppée vienne tout à coup à diminuer, qu'elle soit sur le point de disparaître, et qu'il se trouve un homme sachant et pouvant faire de l'air. Certain d'expirer en quelques minutes s'il ne s'en procure immédiatement, chacun en fera provision, n'importe à quelles conditions. On demanderait à Harpagon, en échange d'un ballon d'air, tout ce qu'il possède, qu'il le donnerait sur-le-champ.

Prenons une autre hypothèse. Imaginons une place assiégée, et les individus enfermés dans cette place réduits aux dernières extrémités de la faim. Il s'y trouve un jardin, dans lequel, soit prévision, soit fantaisie, on a semé du blé; justement ce blé est mûr au moment où il n'y en a plus dans les magasins, et où les habitants et la garnison ont mangé les chevaux, les chats, les

rats et les souris. Les frais de production de ce blé ne sont pas plus élevés que ceux de tout autre; cependant le propriétaire obtiendra en échange tout ce qu'il lui plaira d'imaginer; parce que ce blé, c'est la vie, et que la privation de ce blé, c'est la mort.

Mais, sauf certaines hypothèses, si extraordinaires qu'on peut les regarder comme impossibles, et dont la science n'aurait d'ailleurs pas à tenir compte parce que ce ne seraient que des faits isolés; sauf des exceptions à la nature des choses, nées de causes artificielles, comme le cas de cette place assiégée; — il n'arrive pas que le besoin d'une richesse soit assez impérieux, et que cette richesse soit en même temps assez rare, pour que le consommateur se trouve livré à la discrétion du monopoleur. Ces deux circonstances ne sont jamais réunies dans l'état normal des choses. Dieu, en nous imposant la nécessité de pourvoir à certains besoins pour la conservatiou de notre existence, n'a pas voulu que les moyens de les satisfaire devinssent le partage exclusif d'un petit nombre d'individus. Il a bien permis que des produits nécessaires pussent devenir l'objet d'un monopole, mais non d'un monopole très-étroit. Quand une richesse est de sa nature fort rare, comme les diamants, elle n'est pas de première nécessité; quand elle est de première nécessité, comme le blé, elle n'est pas fort rare de sa nature. Dès lors, les sacrifices que le monopoleur peut im-

poser au consommateur, ne sont pas illimités.

Ces sacrifices ont pour borne, en effet, soit le défaut d'intensité du besoin, soit la possibilité de se procurer la richesse demandée par des moyens plus coûteux que ceux dont se sert le monopoleur, mais moins onéreux que ses prétentions exagérées.

Si le sacrifice qu'on veut m'imposer est disproportionné avec le désir que j'éprouve, je renoncerai à le satisfaire. Je consentirai peut-être à payer 10 francs un flacon de Tokai; mais si on veut exiger de moi 20 francs, je renoncerai à boire du Tokai. Donc, si le producteur du Tokai veut vendre son vin, il faut qu'il n'élève pas sa prétention au-delà d'une certaine limite, laquelle n'est autre que l'intensité du besoin de Tokai.

Si, à l'aide d'un procédé dont il conserve le secret, Paul produit, avec des frais de production équivalant à quatre, une richesse que Pierre ne pourrait produire qu'en y consacrant deux fois autant de frais de production, Paul pourra demander à Pierre, en échange de ses produits, une quantité de richesses dont les frais de production s'élèvent à huit, ou, ce qui revient au même, leur équivalent en monnaie, mais pas davantage. Sans cela, Pierre produira lui-même, avec huit de frais de production, ce que Paul produit avec quatre, et les produits de Paul lui deviendront inutiles. Ce n'est plus alors la quantité de travail qu'a coûté

le produit, qui sert de base à son évaluation, mais la quantité de travail qu'il en coûterait à l'échangiste pour la produire. Il en résulte que la somme des frais de production nécessaires pour produire *plus coûteusement*, devient la limite extrême des prétentions de celui qui peut produire *moins coûteusement*.

En résumé, ce que les hommes échangent, lorsqu'il s'agit de produits pour lesquels il n'y a pas monopole, ce sont des *frais de production*. Tout au moins, le point vers lequel gravite le rapport de l'Offre et de la Demande, est-il l'équivalence entre la valeur et les frais de production. Mais cette équivalence cesse, lorsqu'il y a monopole. C'est la conséquence naturelle de ce que l'Offre n'a pu se proportionner à la Demande. L'équilibre étant rompu, la valeur s'élève au-dessus des frais de production. De combien? Nul ne peut le dire *a priori*, car nul ne sait d'avance combien la Demande excédera l'Offre. Il n'est plus permis alors d'indiquer avec certitude que la position des jalons extrêmes entre lesquels oscille le prix. Les frais de production forment la limite basse. Quant à la limite haute, elle se trouve au point où la vente fléchirait, tantôt parce que l'acheteur trouverait le sacrifice hors de proportion avec le besoin, tantôt parce qu'il lui en coûterait moins de produire que d'acheter.

Il est toutefois permis d'avancer que le point vers lequel gravitent les prix, en cas de monopole,

est la plus grande somme des *produits nets*. Tout le monde sait que de moindres profits fréquents, peuvent être plus avantageux que de grands profits rares. Eh! bien, les producteurs placent la limite de leurs exigences au point où plus de ventes à moindre prix leur laissent un produit net total plus considérable, que moins de ventes à plus haut prix.

CHAPITRE XII.

De la surproduction.

De même que la comparaison du prix des choses avec les charges propres à chaque profession, détermine la répartition des hommes entre les différents métiers de la façon la plus utile à la société et à eux-mêmes, la comparaison du prix avec les frais de production pousse ou retient chacun des producteurs, l'éclaire, le dirige, lui conseille sûrement de ralentir ou d'activer ses efforts. Nul guide plus infaillible.

Et en même temps nul guide plus nécessaire, car si la division du travail offre d'immenses avantages, elle ne laisse pas que d'entraîner des inconvénients majeurs. Il n'y a rien d'absolument parfait en ce monde, et les plus grands progrès ne s'obtiennent qu'au prix de quelques sacrifices. Le bien est toujours, je ne dirai pas compensé, parce qu'alors il n'y aurait pas progrès, mais déprimé par quelque mal. La division du travail n'échappe pas à cette loi générale. Dès que l'homme travaille à satisfaire ses besoins en produisant ce qu'il ne consommera pas, il court le risque de produire ce qui n'est pas ou ne sera pas demandé. Il le courrait du moins si rien ne l'avertissait.

Que le danger naisse de la division du travail, c'est ce qui est évident.

Si l'on se transporte par l'imagination au milieu d'une société où chaque famille produit elle-même toutes les choses qu'elle consomme, on n'a point à redouter qu'elle produise au-delà de ses besoins. Il est peu probable, d'abord, que cette hypothèse se réalise, parce que l'homme, naturellement enclin à la paresse, ne se livre guère au travail que pressé par la nécessité. Aussi, dans un pareil état de société, n'est-ce pas l'abondance qui règne, mais le dénûment, la privation, la misère. Comme, pour la plupart, nous ne connaissons les sauvages que par des romans ou des récits de voyage, nous ne songeons jamais qu'aux côtés séduisants de leur vie d'aventures et de hasards. Au fond, c'est une existence misérable. Mais fût-elle accompagnée d'autant de jouissances qu'elle est féconde en privations de toute espèce, peu importerait au point de vue qui nous occupe en ce moment. Quand, par miracle, chacun produirait cent fois plus qu'il ne pourrait consommer, le mal ne serait pas grand. Ce qui, dans la production de chaque famille, excéderait sa consommation, sans profiter à l'accroissement de son outillage, serait de la peine perdue, et voilà tout.

Il est vrai que si un sauvage tue plus de gibier qu'il n'en peut manger, mais façonne moins de peaux qu'il ne lui en faut pour se couvrir, il souffrira du froid. Pourquoi? Parce qu'il fait un mau-

vais emploi de ses forces, et non parce qu'il produit trop. Qui dira que le mal vienne de ce qu'il tue trop de gibier? Il vient évidemment de ce qu'il ne prépare pas assez de peaux.

Une fausse direction dans l'emploi des forces productives est à la fois un plus grand mal, et un mal plus difficile à éviter, quand de l'échange est née la division du travail. Plus celle-ci est poussée loin, plus l'erreur est facile et plus graves en sont les conséquences.

Le mal ne serait pas plus grand après qu'avant la division des métiers, si l'on suppose une exagération proportionnelle dans la création de tous les genres de produits. Quel malheur y aurait-il à ce que chez une peuplade divisée en pêcheurs, chasseurs, pasteurs, cultivateurs, etc., la production des huttes, des daims, des saumons, des habits, du blé, etc., vînt tout-à-coup à doubler? Evidemment aucun. Ou bien les hommes ne consommaient pas davantage, parce qu'ils ne réussissaient pas à produire davantage, mais tous leurs besoins n'étaient pas satisfaits; — l'augmentation même excessive des richesses est alors une bonne fortune pour eux. Ou bien les hommes ne consommaient pas davantage, parce que tous leurs besoins étaient satisfaits; — dans ce cas, il est inutile de doubler la production; cela est inutile, mais cela est sans danger. Dire le contraire, équivaudrait à se plaindre de ce que Dieu nous donne en quantité illimitée l'air que nous respirons,

l'eau que nous buvons, etc. *Abondance de biens ne nuit pas*, dit un vieux proverbe. La science le dit tout comme le sens commun.

Dans notre hypothèse, en effet, aucune classe de producteurs n'en souffrirait, car si toutes les offres sont doublées en même temps, l'abaissement de valeur de tous les produits est proportionnel, et il n'en résulte de préjudice pour personne. Un saumon vaudra moitié moins, mais un daim, un habit, etc., vaudront aussi moitié moins. Or, si on divise deux quantités par le même nombre, leur rapport ne change pas.

Mais si la *plus-production* porte sur une espèce particulière de richesses, elle engendre presque toujours de tristes conséquences. Alors, d'un accroissement de l'Offre résulte immanquablement, s'il n'y a pas accroissement simultané et proportionnel de la Demande, un abaissement de la valeur, et, pour peu que l'Offre franchisse certaines limites, l'avilissement du prix deviendra ruineux.

Ainsi, même après la division des métiers, ce n'est pas l'encombrement général du marché qui est à craindre, mais la trop grande accumulation de forces productives sur une ou quelques branches seulement de la production (1).

(1) Devant cette simple observation tombent toutes les attaques de ces esprits superficiels, qui accusent l'économie politique d'exciter les hommes à produire outre mesure, et de provoquer ainsi des crises funestes. D'abord,

Mais qu'est-ce qui rend possible la *sur-production* d'un genre particulier de richesses? D'où vient-elle, quand elle a lieu? De ce que celui qui travaille pour satisfaire les besoins d'autrui n'en possède pas d'avance la mesure. L'eût-il, cela ne suffirait pas, car d'autres que lui employant leur activité à satisfaire le même genre de besoins, il se pourrait que leurs produits ajoutés aux siens dépassassent la juste limite. Et plus la production se divise, plus l'intensité du besoin est difficile à mesurer d'avance, moins on sait quelle sera la quantité des produits offerts. C'est donc bien la division du travail qui rend la *sur-production* redoutable.

On en ressentirait plus souvent et plus durement les conséquences, si les producteurs n'étaient avertis des exagérations de l'Offre aussitôt qu'elles se produisent. Il est vrai que l'avertissement suit le mal et ne le précède pas. Mais s'il ne le prévient pas absolument, il le signale dès le début, à sa

cette assertion est fausse : la science décrit les lois de la production, et ne pousse à produire, ni les peuples, ni les individus. Mais à supposer qu'elle le fît, elle stimulerait tous les producteurs, et ne s'adresserait pas plus aux uns qu'aux autres. Or, la plus-production de toutes les richesses, serait, si elle était possible, une situation économique très-heureuse. Pour que les prétendus conseils de l'économie politique fussent pernicieux, il faudrait qu'elle encourageât la multiplication imprudente d'un genre spécial de richesses, ce que personne ne lui reproche, que je sache. Quelqu'un prétend-il que la science engage les bonnetiers à fabriquer plus de bonnets qu'il n'y a de têtes à coiffer, ou les tailleurs à faire plus d'habits qu'il n'y a d'épaules à couvrir? Les griefs des détracteurs de l'économie politique sont donc tout aussi peu fondés sur ce point que sur tant d'autres. Leurs déclamations portent à faux, et ne prouvent que leur ignorance.

naissance pour ainsi dire, et avant qu'il n'ait pris des proportions ruineuses.

Quelle est donc la fée bienfaisante qui dit à l'oreille de chaque producteur de se tenir sur ses gardes? Quel est le gendarme judicieux qui arrête son bras trop actif? Quoi! Se rendre sur-le-champ compte que tel ou tel besoin de la société est déjà satisfait? Quelle vue perspicace! Ralentir en même temps l'effort de producteurs dispersés en tant de lieux? Quelle puissance!

Eh bien! cette fée est tout simplement la comparaison perpétuelle du prix avec les frais de production. Tant que le prix demeure proportionné aux frais de production, le producteur sait que l'équilibre entre l'Offre et la Demande n'est pas rompu, et qu'il peut continuer son œuvre en toute sécurité. Dès que l'Offre excède la Demande, le prix tombe au-dessous des frais de production, et aussitôt quelqu'un arrête son bras. Quel est ce quelqu'un? L'intérêt du producteur, car vendre à un prix inférieur aux frais de production lui est dommageable. Or, plus il produirait, plus il augmenterait l'Offre, et plus aussi sa situation empirerait. Il ralentit donc ses efforts. Pour les mêmes motifs, tous les gens du même métier ralentissent leur travail, et la diminution générale des efforts rétablit l'équilibre entre l'Offre et la Demande.

Voilà comment la production se règle d'elle-même, et par quelle loi naturelle se trouve con-

tenue et refoulée toute exagération dans chacune des innombrables branches de la production.

Sans doute, je le répète, cette loi ne conjure point le mal et ne sert qu'à le corriger. Mais elle le corrige sûrement, infailliblement, et le remède agit avec d'autant plus d'énergie que le mal est déjà plus grand. En connaît-on beaucoup qui aient pareille vertu? Je ne veux pas médire de la médecine; mais croit-on qu'elle ne serait pas bien heureuse de posséder des remèdes qui agissent tout seuls, qui agissent avec d'autant plus de force que la maladie est plus grave, qui guérissent enfin d'une façon infaillible? Ce n'est pas la perfection, il est vrai, puisque la perfection serait que la maladie fût prévenue; mais puisque le mal ne peut toujours être empêché, c'est un incomparable bienfait qu'une loi naturelle qui signale le mal de bonne heure et qui y porte toujours remède.

CHAPITRE XIII.

Du commerce.

Pas plus que produire, échanger n'est une opération simple. L'usage de la monnaie rend les trocs plus faciles; mais, simples intermédiaires dans les échanges, les métaux précieux ne placent pas le produit à la portée du consommateur. Force est donc au producteur de mettre son produit à la portée de celui qui en éprouve le besoin.

Rien que la recherche d'un acheteur est déjà pour le vendeur une perte de temps considérable, car, pendant qu'il est en quête d'un amateur, il cesse de produire. Il serait donc avantageux pour tous que chacun pût apporter ou amener ses produits dans un lieu convenu. Aussi les hommes se donnent-ils rendez-vous pour échanger à peu près partout où ils font des échanges. On trouve déjà un marché chez des peuplades où règne encore l'usage des trocs directs; et, pour les produits d'une consommation journalière, comme certaines denrées alimentaires, les peuples civilisés ont encore des marchés.

La recherche d'un amateur serait également

facilitée par une autre combinaison. Un tiers pourrait épargner au producteur la peine de cette recherche et la perte de temps qu'elle lui occasionne. Pour remplir cet office, quelqu'un se présentera; son intervention sera acceptée, et un certain nombre d'achats se feront par son intermédiaire.

Mais le *courtier* ne prêtera pas son concours gratuitement. Il aurait pu employer à produire le temps et les peines qu'il consacre à opérer des échanges. La justice veut qu'il reçoive une indemnité de son sacrifice.

Laquelle ?

En énumérant les frais de production, j'ai négligé, à dessein, de les décomposer en frais de production proprement dits et en frais d'échange. C'eût été ajouter aux difficultés d'une analyse déjà complexe, que de faire dès lors une distinction encore inutile. Mais la vérité est que les efforts et les sacrifices que doit faire le producteur pour trouver un acheteur, peuvent être séparés, par la pensée et dans la réalité, des efforts et des sacrifices qu'exige la pure et simple production. Il y a plus : les frais d'échange eux-mêmes sont susceptibles de décomposition, et on peut isoler la peine de chercher un acheteur des efforts et des sacrifices que nécessite la tradition matérielle du produit.

Or, la valeur étant déterminée par les frais de production, elle peut être décomposée, comme ces frais eux-mêmes, en deux fractions ; l'une corres-

pondant aux frais de production proprement dits ; l'autre correspondant aux frais d'échange. Et de même encore, cette dernière peut être subdivisée en fractions nouvelles, dont l'une correspond aux démarches et aux pertes de temps qu'occasionne la recherche d'un acheteur. Si ces démarches et ces pertes de temps demeurent à la charge du producteur, cette sous-fraction demeure entre ses mains. Si elles sont faites par un tiers, c'est à lui qu'elle va naturellement. Il se paie en la retenant.

On a demandé si cette retenue n'était pas préjudiciable au producteur ou au consommateur, et il s'est trouvé des gens sérieux pour répondre affirmativement. Comme si l'acheteur ne payait pas au producteur les *frais de recherche* d'un amateur, quand le producteur les fait lui-même ! Ou comme si le producteur n'aurait pas perdu en démarches et en pertes de temps plus qu'il ne cède au *courtier*, s'il avait lui-même cherché un acheteur et pour cela suspendu ses travaux ! Ce qu'il produit pendant qu'il s'épargne ces démarches et ces pertes de temps vaut plus que ce qu'il cède, car il tire de la combinaison justement tous les avantages que procurent la division et la spécialité des professions.

Il n'est pas besoin d'insister davantage pour montrer combien sont dénuées de fondement les clameurs suscitées contre les intermédiaires en général. Sans doute, dans quelques circonstances, un rouage inutile s'interpose entre le producteur et l'acheteur. Le prélèvement que ce rouage opère sur

le prix est alors préjudiciable à l'un ou à l'autre, car celui qui récompense un service imaginaire est dupe et victime. Mais ce sont là des dérogations à la loi qui n'infirment pas le principe général, parce que c'est dans l'ordre moral et non dans l'ordre économique qu'il en faut rechercher les causes.

La grande industrie fait beaucoup usage des *courtiers*. Il en est de sédentaires ; il en est d'ambulants. Ceux-ci voyagent au loin ; ceux-là ne courent que la place. Puisque certains producteurs s'assurent leurs services d'une façon fixe et régulière, c'est qu'ils trouvent leur compte à faire rechercher des acheteurs par autrui. Il n'en est pas autrement des *courtiers* ordinaires; leur rétribution est une juste compensation des peines qu'ils épargnent à celui qui la leur cède.

Plus utiles encore que les services du courtier, sont ceux du marchand. Non-seulement, en effet, celui-ci épargne au producteur la peine de *chercher* un acheteur, mais aussi la peine de l'*attendre*. Le marchand se fait acheteur lui-même. Sans doute il n'achète que pour revendre, mais enfin il épargne au producteur cette portion des frais d'échange qui consiste à attendre l'acheteur, et à vivre de ses épargnes jusqu'à ce qu'il se présente. Dans cette attente, il y a une charge et un risque. La charge est certaine, mais incertaine en est la durée. En cela consiste le risque. Quelqu'un propose au producteur de prendre le risque et l'attente à sa charge, mais à

la condition naturellement d'en prélever la compensation sur le prix de vente. En attendant lui-même, comme le fait le boulanger, le pâtissier, le boucher, etc., le producteur aurait établi son prix d'après la somme de tous les frais de production. Les frais d'attente, d'une attente dont la durée est incertaine, sont dorénavant faits par autrui. Il vendra donc au marchand moins cher qu'il n'aurait vendu au consommateur, et cela dans la proportion des charges qu'il s'épargne. La différence constitue la rémunération du marchand.

Ne regardant qu'aux apparences, bien des gens croient que c'est le consommateur qui paie le marchand. En fait, cela arrive bien quelquefois, par suite de causes morales qui dérangent l'action de la loi économique, mais, en règle générale, c'est le producteur qui paie le marchand, par l'excellente raison que c'est à lui que le service est rendu. Il reçoit plus tôt ce qu'il aurait reçu plus tard. Pour s'épargner les charges et les risques de l'attente, il fait au marchand un sacrifice correspondant sur le prix. Au fond, c'est donc bien le producteur qui paie le marchand, et cela parce que le marchand prend à sa charge une portion des frais. Ce qui trompe le public sur ce point, c'est que connaissant les prix du gros et les prix du détail, il les compare avec le regret de ne pas profiter de la différence. Il ne se demande pas quel serait le prix des mêmes denrées, si le produc-

teur les vendait lui-même. Peut-on croire que les maraîchers céderaient leurs fruits et leurs légumes à meilleur compte que les détaillants, s'il leur fallait attendre toute la journée les consommateurs, au lieu d'aller cultiver, ensemencer et arroser leurs jardins ?

Ainsi la rémunération du marchand n'est préjudiciable, — ni au consommateur, puisqu'elle n'élève pas le prix des produits, — ni aux producteurs, puisqu'ils n'abandonnent une portion de la valeur que dans la mesure où ils sont déchargés des frais.

La distinction du négociant et du détaillant, n'est qu'une décomposition du service rendu par le marchand. Celui-ci achète en gros et revend en détail ; le négociant achète par gros lots et revend par petits lots au détaillant, lequel débite la denrée aux acheteurs. Ces diverses combinaisons ne changent rien au fond des choses. Quel que soit le mode, chacun prend dans la fraction du prix total cédée par le producteur, une part proportionnelle à ses charges et à ses risques.

Un commerçant est quelque chose de plus qu'un marchand ou un négociant. Ceux-ci achètent et revendent les produits sans les déplacer ; le commerçant les porte ou les amène du lieu où ils sont produits dans le lieu où ils sont consommés. C'est du moins l'idée qu'éveille le mot de *commerce*. Néanmoins, dans la pratique, il est bien malaisé de distinguer le commerçant du négociant, car il est

peu de produits qui soient l'objet d'un négoce sans subir un transport.

Quand il y a déplacement, aux frais de production proprement dits et aux frais d'échange, s'ajoutent les frais de transport. Or, de deux choses l'une : ou bien le négociant achète les produits sur le lieu de consommation ; ou bien il les achète sur le lieu de production. Dans le premier cas, les frais de transport demeurant à la charge du producteur, il perçoit tout le prix de la marchandise sur le lieu de consommation, moins la portion correspondant aux frais d'échange. C'est ce qui arrive pour les denrées agricoles susceptibles de détail, et que le cultivateur porte en ville pour les y vendre en bloc à un détaillant. Dans le second cas, les frais de transport tombant à la charge du négociant, il perçoit, outre les frais d'échange, la portion du prix total qui correspond aux frais de transport.

On peut même dédoubler les frais comme les rémunérations, et faire du transport une fonction spéciale. Cette industrie existe sous les divers noms de *roulage*, *cabotage*, etc. ; mais la fonction de *transporter* n'a pas de nom consacré par l'usage. Une compagnie de chemin de fer n'est qu'un *transporteur*, tout comme un roulier ou un armateur.

En principe, la rémunération du transporteur ne s'ajoute pas plus au prix que la rémunération du marchand.

Comme celle-ci, au contraire, elle est prélevée sur le prix entier du produit, je veux dire le prix déterminé par la loi de l'Offre et de la Demande au moment où il est livré au consommateur. Cela est si vrai que dans les cas où l'usage laisse le transport à la charge du producteur, son prix de vente comprend la fraction correspondant aux frais de déplacement de la marchandise. C'est ainsi que le prix du blé contient le prix de son transport au marché ou au moulin.

En fait, néanmoins, il arrive assez souvent que la rémunération du commerçant excède les frais de transport; et presque toujours, dans ce cas, la double qualité de négociant et de transporteur est réunie dans la même personne. Mais c'est qu'alors on se trouve en présence d'un monopole. La proportion entre les frais de transport et la rémunération du commerçant subsiste, tant qu'il s'agit de marchandises qui sont l'objet d'un commerce très-actif entre deux contrées reliées l'une à l'autre par des rapports faciles et nombreux; mais s'il s'agit de denrées venant de pays fort éloignés et avec lesquels la contrée du consommateur n'a que peu de relations commerciales, leur rareté constitue un monopole au profit du petit nombre de ceux qui en font le trafic. Dans ces conditions, le commerçant achète sur les lieux au taux des frais de production, et revend à un prix réglé par une Offre inférieure à la Demande, c'est-à-dire à un prix supérieur aux frais de pro-

duction, accrus des frais de transport et d'échange.

C'est ainsi que s'explique l'énorme richesse de certains peuples commerçants de l'Antiquité. Ils exerçaient un commerce de monopole, et s'en réservaient les immenses profits, tantôt en enveloppant leurs opérations d'un profond secret, tantôt en recourant à la force des armes pour écarter la concurrence d'autres nations.

Les mêmes faits se sont reproduits dans des temps très-rapprochés de nous. Le poivre, la canelle, le café, le coton, le thé, etc., etc., ne se peuvent produire, ou ne se produisaient jadis, que dans des contrées lointaines, avec lesquelles la plupart des nations de l'Europe n'avaient pas de relations directes. Ces denrées, très-rares en Occident, y valaient dix, quinze, vingt fois autant que sur les lieux de production. Les commerçants les achetaient au prix courant sur les marchés de l'Inde, de l'Arabie, de la Chine, etc., etc., et les revendaient en Italie, en France, en Espagne, à un prix bien supérieur au prix d'achat accru des frais d'échange et de transport. C'est là ce qui fit la fortune de Gênes et de Venise, au moyen-âge, et, plus tard, du Portugal, de l'Espagne, de la Hollande, etc., etc.

Mais ces exceptions, plus frappantes que fréquentes, à la loi qui proportionne la rémunération du commerçant à ses frais, ne prouve pas plus contre l'existence de cette loi, que ne prouvent contre la loi qui proportionne le prix des choses

aux frais de production, les exceptions résultant des monopoles qui se rencontrent dans les phénomènes de la production proprement dite. La règle générale, celle qui gouverne la majorité des cas, est bien : Part de chacun proportionnelle aux frais de chacun; part du courtier, du marchand, du commerçant, du transporteur proportionnelle aux frais du courtier, du marchand, du commerçant, du transporteur.

Pour le courtier, il ne s'agit que de temps et de démarches. Déjà, pour le marchand, il faut davantage, à savoir des instruments (un comptoir, des rayons, des vases, des caisses, une balance, un mètre, un magasin, etc., etc.); — plus des épargnes, pour acheter au producteur ce qu'il se propose de revendre au consommateur. Il en est de même du négociant, du commerçant. Le simple transporteur n'achète pas la marchandise, et sous ce rapport supporte moins de charges que le marchand; mais il a besoin de plus nombreux instruments : bateaux, navires, crochets, bêtes de somme, voitures, vagons, etc., etc. Les voies de communication elles-mêmes ne sont pas autre chose que des instruments de transport, et, comme plusieurs canaux et grand nombre de chemins de fer, elles peuvent très-bien être l'œuvre du *transporteur*. Or, les instruments d'échange et de transport, comme les instruments de production, ne s'obtiennent que contre d'autres produits. Leur possession suppose donc des avances, et

constitue l'une des charges de l'échange et du transport. Cette charge entre dans les frais du commerçant; frais que le producteur eût été obligé de faire, s'il ne s'en était déchargé sur le commerçant. S'il les avait faits, il aurait reçu cette récompense proportionnelle à la charge, qui, avec la charge, passe entre les mains du commerçant.

En définitive, on peut considérer l'échange ou le transport, comme une *façon* d'un genre spécial qui s'ajoute aux façons antérieures, et le marchand, le commerçant, le transporteur, comme un co-producteur dont les droits sont régis par les mêmes lois économiques que s'il avait fait subir une transformation au produit qu'il met à la portée de l'acheteur.

Souvent, à l'opération d'acheter au producteur pour revendre au consommateur, le négociant ou le commerçant en ajoute une autre, laquelle n'a rien à démêler avec la décomposition des frais de production; je veux parler de la spéculation.

La valeur de toutes choses est essentiellement variable, mais particulièrement la valeur de certains produits, dont l'offre ou la demande sont sujettes à des oscillations considérables. Cela étant, il peut être avantageux à un individu d'échanger contre de tels produits, s'ils sont d'ailleurs susceptibles de conservation, des écus dont la valeur ne subit pas de brusques changements, puis

de les revendre quand leur prix se sera élevé. C'est là ce qu'on appelle spéculer.

Le gain peut être énorme; la perte peut l'être aussi. La spéculation est un jeu. C'est un jeu dans lequel le hasard n'est pas tout; il n'est pas impossible de prévoir, d'après l'état du marché, que le prix de telle marchandise doit hausser ou baisser; mais c'est toujours là une hypothèse, et mille circonstances peuvent déjouer les calculs les plus habiles. Tel doublera sa fortune en quelques jours; en quelques jours tel se ruinera.

Spéculer est une opération que la théorie distingue du négoce ou du commerce, et qui pourrait être pratiquée isolément. En fait, elle se confond presque toujours avec l'un ou avec l'autre. Peu de gens spéculent sur les grains qui ne soient pas marchands de grains, ou agriculteurs, ou meuniers. Il existe peu de spéculateurs sur le coton qui ne soient ni armateurs, ni industriels, ni commerçants. Aussi, pour le public, les deux opérations se confondent-elles. Elles n'en sont pas moins profondément différentes par nature. Le négoce et le commerce sont des opérations concourant à la production de la richesse et procurant directement de la richesse. Au contraire, la société ne reçoit aucune utilité *directe* de la spéculation. Qu'une marchandise quelconque hausse ou baisse de valeur, entre les mains de Pierre ou entre les mains de Paul, les consommateurs la paient le même prix.

Mais si la spéculation n'est pas directement utile à tous, elle peut l'être indirectement, en atténuant les brusques et violents écarts que produit dans la valeur de certains produits un accroissement considérable soit de l'Offre, soit de la Demande.

Voici comment :

Les hommes produisent et consomment en moyenne par année tant de millions d'hectolitres de blé. Une bonne récolte survient : la production est supérieure d'un sixième à ce qu'elle est dans les années ordinaires. Si les cultivateurs, obligés qu'ils peuvent être de réaliser pour payer leurs canons, leurs ouvriers, leurs achats de bétail, etc., etc., livrent toute leur récolte à la consommation, le prix du blé baissera notablement au préjudice du cultivateur. Si des détenteurs d'écus font ce calcul, que la récolte de l'année suivante sera probablement moindre et que le prix du blé montera, ils achèteront du blé, non pour le livrer à la consommation, mais pour le conserver. De là, un accroissement de la Demande qui soutiendra les cours et diminuera la perte du cultivateur obligé de vendre. Du même coup, voilà une réserve constituée pour faire face aux besoins de l'année suivante. Si la récolte est mauvaise cette fois, le prix du blé montera ; les spéculateurs revendront le leur pour profiter des hauts cours. De là, un accroissement de l'Offre au profit du consommateur. La spéculation aura

donc rendu à la société le bon office de combattre les variations du prix, en soutenant les cours quand ils s'affaissaient, et en pesant sur eux quand ils s'exaltaient.

Ce n'est pas tout.

Voici une mauvaise récolte : la production est inférieure d'un douzième au niveau moyen. Si chacun consomme, pendant les onze premiers mois, autant de blé que les années précédentes, il n'en restera plus un seul hectolitre pendant le dernier mois de l'année. Il faudrait, pour qu'on ne manquât point absolument de pain pendant ce dernier mois, que la consommation se restreignît pendant les onze premiers. Mais elle n'aura point d'elle-même cette prévoyance. Si le blé était livré immédiatement à la consommation, le consommateur, rencontrant une offre abondante, partant des prix peu élevés, ne se préoccuperait pas de la diminution de la récolte. Il ne restreindra sa consommation que si le prix du blé hausse dès le début de l'année. Alors seulement il consommera moins chaque jour, et il aura du blé jusqu'à la moisson suivante. Pour élever le prix tout de suite, il faut tout de suite restreindre l'Offre. Or, c'est ce que font tous les cultivateurs qui peuvent attendre, dans l'espoir de profiter des hauts prix futurs. Au lieu de vendre, ils gardent; et de là une hausse immédiate au profit de ceux qui sont obligés de vendre; hausse qui sauvegarde l'approvisionnement du marché pour la fin de l'année.

Mais le cultivateur qui garde, qu'est-ce sinon un spéculateur? Eh! bien, quand le spéculateur proprement dit achète au cultivateur, qui, faute d'avances, est obligé de vendre, il n'y a là qu'une substitution de personne dans le même office.

J'ai exprès choisi le blé pour exemple, parce que le blé étant une denrée de première nécessité, spéculer sur elle est aux yeux de beaucoup de gens un acte méchant et inhumain. C'est là un préjugé. J'accorde que ce ne sont pas des vues d'humanité qui inspirent et dirigent le spéculateur; mais je constate qu'en cherchant son intérêt particulier, il rend service à la société.

Toutefois, comme les meilleures choses se prêtent à l'abus, des spéculations exagérées peuvent fausser les prix, soit du blé, soit de tout autre marchandise, c'est-à-dire les pousser au-dessus, ou les tenir au-dessous, du taux que leur attribue le rapport vrai de l'Offre à la Demande. En se portant avec violence, soit de l'un, soit de l'autre côté, on peut ajouter une pression artificielle à celle qui résulte de la nature des choses. Dans ce cas, d'où vient que le prix est faussé? De ce que l'action de la spéculation trompe le public sur l'énergie de la Demande ou l'abondance de l'Offre, par l'exagération factice de l'une ou de l'autre. Aussi le mal ne peut-il durer plus longtemps que l'ignorance des faits véritables. Pour le dissiper, il suffit donc de faire connaître exactement les res-

sources de l'Offre et les besoins moyens de la Demande. Dès que ces deux éléments sont connus du public, la spéculation ne peut plus exercer d'action nuisible, et elle continue de rendre les services qui lui sont propres.

CHAPITRE XIV.

Des services.

Outre les besoins qu'il satisfait par la consommation d'un objet tangible, l'homme en éprouve d'autres qui trouvent leur satisfaction, non plus dans une chose, mais dans un acte. Cet acte, dans la langue économique, porte le nom de *service*.

Déjà le marchand, le commerçant, le *transporteur* rendent des services plutôt qu'ils ne produisent. Bien qu'ils ne contribuent point véritablement à transformer en produit la matière première, on peut les comprendre parmi les producteurs sans trop forcer la nature des choses, puisque les frais d'échange et de transport entrent dans la détermination de la valeur. Toutefois leur concours consiste réellement dans un *service* : l'acte d'acheter et de revendre ; l'acte de transporter des marchandises d'un lieu à un autre. Ils forment, pour ainsi dire, la transition entre *produire* et *servir*.

En effet, le commerçant incorpore un service dans la chose qu'il met à la portée de l'acheteur. Un *service*, proprement dit, au contraire, procure

par lui-même et sans s'ajouter à une chose, une satisfaction à l'acheteur. Dans le service du chanteur il n'y a qu'un acte, et cet acte ne s'ajoute et s'incorpore à aucun produit. Ajoutons qu'entre l'une et l'autre classe de *services*, les nuances sont pour ainsi dire infinies. Il est même impossible de tracer entre les uns et les autres une ligne de démarcation nettement tranchée.

On peut toutefois dire, que le travail ne s'appliquant à aucune matière première constitue le signe caractéristique du service. Il n'y a pas de matière première dans l'acte de brosser un habit.

Certains services peuvent être rendus sans le secours d'aucun instrument. Lorsqu'un commissionnaire porte un paquet sous son bras, il n'y a là que du travail. D'autres services, et c'est le plus grand nombre, nécessitent le concours d'un instrument ; mais le plus souvent très-modique. Le balai et la brosse du valet de chambre, de même que le violon du ménétrier, sont des instruments.

On peut diviser les services en deux grandes catégories : les services qui répondent à un besoin matériel de l'homme, comme ceux du valet de chambre ; les services qui répondent à un besoin immatériel de l'homme, comme ceux du ménétrier.

Les services s'achètent, c'est-à-dire qu'ils s'échangent contre des produits. D'après quelle loi ? D'après celle de l'Offre et de la Demande.

Celle des frais de production ne leur est que

rarement applicable, parce que le plus grand nombre des services exige des aptitudes spéciales, naturelles ou acquises, qui sont le monopole d'un nombre restreint de personnes.

Les services d'un *soprano* ou d'un *ténor*, par exemple, sont souvent payés extrêmement cher. Pourquoi cela? Parce que leur belle voix est un monopole naturel dont ils tirent avantage.

Ajoutons que dans la détermination de la valeur des services, le sentiment, l'habitude, le préjugé jouent un rôle considérable. Ce n'est plus ici la nature des choses qui régit le rapport de l'Offre et de la Demande, c'est la liberté humaine avec tous ses caprices. Aussi la valeur des actes est-elle sujette à bien plus de diversités et d'écarts que la valeur des choses. Il en est d'absolument inexplicables. Ainsi il y a des services, qui passent pour honorables dans un lieu, et ignobles dans un autre. Passent-ils pour honorables? Ils sont surofferts et partant peu payés. Passent-ils pour ignobles? Ils sont moins offerts, et par suite bien payés.

La liberté humaine va même souvent jusqu'à renverser la loi naturelle de l'Offre et de la Demande. Il arrive qu'un *serviteur*, pourvu de qualités naturelles ou acquises à la fois rares et recherchées, en possession, par conséquent, comme le *ténor* ou le *soprano* de tout à l'heure, d'un monopole très-légitimement exploitable, vende ses services bien au-dessous du prix qu'il en

obtiendrait s'il élevait ses prétentions jusqu'au niveau de la Demande. C'est que certains services sont entourés d'une considération qui remplit l'office de prix et compense le sacrifice. Ainsi l'avocat et le médecin n'exigent souvent que des honoraires inférieurs à la valeur naturelle de leurs services.

Cela arrive plus fréquemment encore dans les services publics.

On peut, en effet, distinguer les services privés des services publics.

Les premiers sont ceux qu'un individu rend à un autre individu. Tels sont les services du laquais, du commissionnaire, du voiturier, du batelier, du ménétrier, du baladin, etc., etc. Ces divers serviteurs reçoivent leur rémunération de l'individu servi.

Les seconds sont ceux qu'un individu rend à la société. Tels sont les services du soldat, du magistrat, etc., etc. Ceux-là sont rémunérés par la société avec les ressources du trésor public.

Eh bien! estime-t-on que la rémunération du soldat, du magistrat, est proportionnée aux services qu'ils rendent? L'un et l'autre trouvent dans l'estime du public la récompense du sacrifice qu'ils font du côté de l'argent. Aujourd'hui encore, servir son pays est un honneur. Le bien servir et en être mal payé, était autrefois l'honneur le plus grand. Qui n'admirerait une morale qui avait ennobli l'idée et le mot de *service*. Ils

sont restés dans la langue de l'Eglise et de l'armée, écoles toutes deux de dévouement. Le Pape prend le titre de *serviteur des serviteurs de Dieu*. Quand on dit *le service*, chacun sait en France qu'il s'agit de celui où il faut être toujours prêt à mourir. Le missionnaire, le soldat! Qui les rencontre sans les saluer du cœur?

Et maintenant dans quelle catégorie rangerai-je les artistes, les écrivains, etc., etc. ? Sont-ce des serviteurs? Oui, serait-on tenté de répondre. Cependant c'est dans des choses tangibles que sont incorporés leurs services. Le besoin à satisfaire est immatériel; mais c'est dans une chose matérielle qu'il trouve sa satisfaction, à l'inverse de ce qui arrive pour certains actes, qui, immatériels par leur nature, servent pourtant à satisfaire des besoins matériels. Ce sont donc des producteurs? Mon Dieu, oui. Appelons-les producteurs, puisque la langue ne nous fournit pas d'autre mot; mais disons tout de suite que les expressions scientifiques consacrées par l'usage deviennent fausses, appliquées à des phénomènes de cette catégorie.

Les économistes donnent, en général, aux choses propres à satisfaire des besoins de l'âme, le nom de produits immatériels. Soit. Néanmoins, le mot n'est pas juste. Un tableau, un livre, qui répondent à un besoin immatériel, sont des choses tangibles. L'usage a consacré le nom de travail pour désigner l'effort du statuaire, du peintre, du musicien, du poète. Soit; mais c'est un travail dans lequel l'in-

telligence est presque tout, la force et la dextérité physiques presque rien. Qu'est-ce que tenir un pinceau, un ciseau, une plume, dans l'œuvre d'un artiste, d'un écrivain ? Mais enfin, puisqu'il le faut absolument, résignons-nous à désigner sous le nom choquant de *produit* l'Iliade, le Don Juan, la Vénus de Milo ; à nommer *matière première* l'encre, le papier, les couleurs, le marbre ; à qualifier de simple *travail* l'inspiration de l'artiste, du poète et du penseur, et la réalisation de cette inspiration sur le marbre, sur la toile, sur le papier ; à donner enfin le nom d'instrument au pinceau de Raphaël, au ciseau de Phidias, au piano de Beethoven, à la plume de Racine et de Bossuet. Résignons-nous à cet abus de langage ; mais n'oublions jamais que l'assimilation n'est que dans les mots. Les sciences, les lettres et les arts, n'ont au fond rien à démêler avec l'économie politique ; ils n'y touchent que par deux points : les savants, les écrivains, les artistes sont des consommateurs, et les conceptions du génie ne sont réalisables qu'en s'incorporant dans une chose matérielle, — une forme, un signe, — à l'aide d'instruments produits, qui sont, sous tous les rapports, semblables à ceux de l'industrie et que régissent les mêmes lois économiques.

Les lois générales de l'échange sont bien applicables aux produits immatériels. Cependant, cette assimilation ne doit pas être prise trop au pied de la lettre. Leur valeur est bien réglée par la

comparaison de l'Offre et de la Demande, mais il est nécessaire d'apporter beaucoup de discernement dans son application aux œuvres de l'esprit. Il ne faudrait pas croire, par exemple, que la valeur des tableaux est réglée par l'offre des toiles peintes, comparativement à la demande des chefs-d'œuvre.

Mais arrêtons-nous. Nous voici aux frontières de l'économie politique; frontières indécises et flottantes comme celles de toutes les sciences. L'œuvre de Dieu est une. Tout se tient dans ce monde. Les divisions qu'établit l'homme dans l'étude de la nature, pour faciliter son travail en le bornant, n'existent pas dans les choses elles-mêmes. Aussi ces divisions sont-elles toutes un peu arbitraires et sentent-elles l'artifice. Entre la physique et la chimie, la limite n'est pas toujours facile à tracer. De même, entre la philosophie et l'économie politique, il est plus d'un territoire commun. C'est presqu'empiéter sur le domaine de la première, que de parler de certains services et de leur rémunération; que d'appliquer à cet ordre de faits les lois et le vocabulaire de la production. Allons jusque là, puisque la nature des choses nous y entraîne; mais ne franchissons pas cette limite. Plus loin, nous rencontrerions des phénomènes qui ne sont plus du tout régis par les lois économiques. Déjà le terrain se dérobe sous nos pieds.

CHAPITRE XV.

Du progrès économique.

Dès à présent le lecteur peut aisément se rendre compte des conditions du progrès.

Du progrès économique, veux-je dire ; le seul dont on s'occupe ici. S'il s'agissait du progrès en général, on devrait mettre en première ligne les principes de justice et de morale qui doivent de plus en plus pénétrer dans les mœurs, dans les lois civiles et dans les institutions sociales et politiques. Au second rang, il faudrait placer l'extension et le perfectionnement de toutes les sciences, de toutes les connaissances humaines. Le développement de la richesse ne passerait qu'en dernier lieu.

Mais c'est du progrès économique exclusivement qu'il est en ce moment question. En quoi consiste-t-il ? Comment et à quelles conditions s'opère-t-il ?

Quel que soit l'état de la société à laquelle on songe ; que la pensée se porte sur une pauvre peuplade de l'Océanie ou sur une contrée très-civilisée comme la France ou l'Angleterre ; le progrès économique ne peut consister qu'en trois choses :

1° Produire avec plus de perfection les choses dont on faisait déjà usage.

2° Produire en plus grande abondance les choses dont on faisait déjà usage.

3° Produire des choses nouvelles, propres à satisfaire de nouveaux besoins.

Reprenons l'une après l'autre chacune de ces hypothèses.

Et d'abord disons-nous : Produire avec plus de perfection les choses dont on faisait déjà usage.

Cela peut résulter, soit d'une plus grande application au travail ; soit d'une plus grande dextérité acquise par la répétition du même travail.

Mais l'application et la dextérité sont et demeurent des qualités individuelles. Pour que le progrès soit un progrès social, il faut que la perfection vienne de la découverte d'un procédé meilleur. Il n'y a pas de métier dans lequel il n'existe un grand nombre de pratiques usuelles, propres à rendre la besogne plus parfaite. Ces procédés ont été découverts au jour le jour par les plus ingénieux des ouvriers, et ils se transmettent de génération en génération dans les ateliers par voie d'apprentissage et d'imitation. Nul ne regardera travailler des ouvriers, sans être émerveillé de l'énorme quantité de petits moyens dont ils font usage pour arriver sûrement à leur but, du nombre prodigieux d'excellentes recettes dont ils se servent sans en connaître tout le prix, et dont ne s'aviserait pas un savant brusquement trans-

formé en artisan. Il y a pour chaque industrie, comme un fonds commun de procédés usuels qui s'accroît avec le temps (1) et dans lequel chacun vient puiser gratuitement. Il en existe sous un nom d'argot, celui de *chic*, jusque dans les ateliers de peinture et de sculpture. Découvrir un de ces procédés, c'est grossir ce fonds commun. Or, il y a progrès économique, progrès pour tous, chaque fois que ce fonds commun est grossi.

Il y a un autre moyen de perfectionner les produits, c'est d'armer sa main d'un outil, ou, si cet outil existait déjà, de se servir d'un instrument mieux approprié à l'opération qu'il s'agit d'accomplir. Reprenons des exemples déjà donnés. Pour briser des branches et en faire un abri, je n'avais que mes mains. J'invente la hache. Assurément, ma hutte de branchages sera meilleure. On peut faire des planches avec une hache; mais outre qu'il faut pour cela beaucoup plus de peine et de temps, une planche faite avec une hache ne sera jamais ni aussi droite, ni aussi lisse qu'une planche faite avec une scie. La découverte de la hache ou de la scie est un progrès économique.

Pourquoi ?

Parce qu'une force naturelle, incorporée pour ainsi dire dans l'instrument que j'ai inventé, travaille avec moi, et qu'avec son secours je puis

(1) Il y a toutefois des procédés qui se perdent; je citerai pour exemple, ceux des porcelaines Vieux Sèvres et Vieux Saxe qui sont perdus.

faire ce qui sans elle fut demeuré impossible à mes bras, à mes mains, à mes doigts, même armés d'autres outils, quelque temps et quelques efforts que j'y eusse employés.

Passons maintenant au second genre de progrès, c'est-à-dire à celui qui consiste à produire en plus grande abondance les choses dont on faisait déjà usage.

Des sauvages ne parvenaient qu'à grand peine à se procurer le gibier nécessaire à la conservation de leur existence. Ils ont trouvé le moyen d'abattre plus de daims, voilà un progrès économique. Où régnait soit la faim, soit la privation, règne maintenant l'abondance ou la satiété.

Les bas, il y a cent ans, n'étaient pas un produit d'un usage général. Beaucoup n'en portaient jamais, ou n'en portaient que dans leur toilette des jours de fête et de repos. Il y a encore plusieurs parties de la France où ils ne sont pas d'un usage universel. Cependant la production des bas s'est énormément accrue depuis un siècle, et presque tout le monde en France porte maintenant des bas. Voilà encore un progrès économique. Des hommes qui étaient privés d'un vêtement utile, en jouissent maintenant.

Comment le progrès s'est-il accompli? Comment les hommes ont-ils réussi à tuer plus de daims, à produire plus de bas?

Comment, veux-je dire, le même nombre d'hommes peut-il tuer plus de daims et pro-

duire plus de bas? car ce ne serait pas une merveille que plus de chasseurs tuassent plus de daims, et que plus de fabricants de chausses produisissent plus de bas.

Cela peut, sans doute, résulter de ce que les chasseurs chassent davantage et de ce que les fabricants de chausses font plus de mailles; mais ce n'est pas de cela qu'il s'agit en ce moment. Dans la double hypothèse que nous avons choisie, il y a privation; il y a des gens qui manquent de gibier et des gens qui manquent de bas. On aura donc commencé par chasser davantage et par tricoter davantage. Arrivé à la limite de ses forces, on s'est arrêté par défaillance et impuissance, et cependant on manquait encore de gibier ou de bas. Comment, dès lors, s'y est-on pris pour tuer plus de daims, pour tricoter plus de bas? Voilà le problème.

Pour le résoudre, il y a un moyen, mais il n'y en a qu'un, c'est que l'homme réussisse à faire travailler un autre que lui à sa place, ou plutôt à rejeter sur un autre que lui une portion de son travail. Dès lors, une portion de ses forces propres devient disponible, et ces forces devenues disponibles, il peut les appliquer à tuer plus de daims, à faire plus de bas.

Quel sera ce quelqu'un qui travaillera pour l'homme; qui du moins le secondera dans son travail et lui en allégera le fardeau?

Ce *quelqu'un* existe. Il y a quelqu'un qui, après

avoir gratuitement fourni à l'homme la matière première de ses produits, est encore disposé à faire une partie de sa besogne, et ce *quelqu'un*, c'est la nature. Elle lui offre un grand nombre de forces qu'il ne tient qu'à lui d'utiliser, à la seule condition d'inventer et de créer des instruments *ad hoc*.

Le chasseur attendait le gibier, caché derrière un tronc d'arbre, un rocher, un buisson, et lui lançait un javelot qui souvent ne l'atteignait pas, parce que les daims passaient hors de la portée de son bras. Averti par son instinct, servi par son intelligence, il imagine l'arc; il utilise ainsi une propriété du bois connue sous le nom d'élasticité. Dorénavant, il frappera le gibier de beaucoup plus loin et beaucoup plus sûrement. L'élasticité accomplissant gratuitement une partie de sa tâche, il produira autant avec moins de peines.

Il est vrai que la fabrication de l'arc coûte du travail au chasseur. Mais en ajoutant ce travail à celui que coûte la production du gibier avec le secours de l'arc, et en comparant cette somme d'efforts à ceux que coûte la production du gibier sans le secours de l'arc, il reste toujours qu'*avec moins de travail* le chasseur produit *autant*, parce qu'il a trouvé le moyen de rejeter sur la nature une partie de sa besogne.

De même pour les bas.

L'homme tricotait avec quatre aiguilles. Il fal-

lait longtemps pour faire une paire de bas. Il invente le métier à bas. Dorénavant, le métier exécute une si grosse partie de sa besogne, que, dans le même temps et avec la même peine, il fait je ne sais combien de fois plus de bas.

Quelle est donc la condition du genre de progrès économique que nous examinons ?

L'invention, la création et l'emploi d'un instrument propre à utiliser une force naturelle, à faire accomplir par la nature une portion de la tâche.

Le troisième mode de progrès économique consiste, avons-nous dit, dans la satisfaction de besoins nouveaux au moyen de nouveaux produits.

Nos sauvages de tout-à-l'heure, depuis qu'ils ont inventé l'arc et les flèches et qu'ils en font usage, tuent assez de daims pour leur consommation sans que tout leur temps et toutes leurs forces soient absorbés par la poursuite du gibier. Grâce à ce que la nature travaille pour eux, ils ont du loisir et des forces disponibles.

Qu'en feront-ils ?

Il se peut qu'ils s'adonnent tout simplement au plaisir de ne rien faire. Dans les sociétés civilisées, l'homme est perpétuellement excité au travail par le désir de se procurer les satisfactions dont jouissent à côté de lui d'autres personnes. Le besoin naît en lui par imitation, et le détermine à l'effort. Ce qui semblerait du luxe à un Sau-

vage : — une chambre où ne souffle pas le vent; où l'on n'étouffe pas en été, où l'on ne gèle pas en hiver; une cheminée, un poêle, qui donne de la chaleur sans remplir de fumée toute l'habitation; des vitres qui laissent passer la lumière, sans laisser entrer la pluie et le vent (Charlemagne n'en avait pas, et les plus riches paysans espagnols n'en ont point encore); un plancher sec et uni; un lit, ne fût-ce qu'une paillasse posée sur une sangle, — c'est de la pauvreté pour un homme qui a sous les yeux des maisons distribuées, meublées, ornées, comme le sont celles des classes moyennes, de grands et somptueux hôtels comme ceux des classes opulentes. Dans les sociétés barbares où, par la force même des choses, l'inégalité des richesses est moindre, et cela parce que la pauvreté y est l'état normal et général, moindre est le stimulant. Aussi, y voit-on les hommes s'y livrer nonchalamment au repos, dès que leurs premiers besoins sont satisfaits.

On rencontre les mêmes dispositions chez des peuples civilisés, lorsque l'amour du bien-être, naturel à l'homme, est contrebalancé en lui par l'amour du repos, ou par un préjugé qui fait considérer le travail comme avilissant.

C'est le cas pour les Corses, par exemple, qui, comme on sait, ne mettent jamais la main à une bêche ou à une pioche. Plutôt vivre de galettes de châtaignes que de travailler ! Toutes les cultures de la Corse sont faites par des Lucquois. Ceux-

ci traversent deux fois tous les ans le canal de Piombino, pour venir faire les labours, les semailles et la moisson. On comprend que la part des Lucquois prélevée, il ne reste plus beaucoup de la récolte aux Corses, lesquels se sont croisé les bras. Ils aiment cependant mieux cette existence de privations que de se soumettre à la loi providentielle du travail, tant est resté puissant chez eux le préjugé tout romain qui leur fait regarder les travaux manuels comme contraires à la dignité d'un homme qui se respecte. S'agit-il de solliciter un emploi public? Leur désintéressement et leur fierté s'évanouissent comme par enchantement, et on voit sur l'heure rivaliser de basses démarches avec les solliciteurs du Continent, des hommes, qui, sous la forme barbare de la *Vendetta*, poussent jusqu'à l'incroyable le sentiment du point d'honneur.

A un moindre degré, on rencontre une répugnance marquée pour le travail en Espagne ; mais ici le mobile est autre. Chez l'Espagnol, la paresse découle pour partie d'une fierté proverbiale et d'un chevaleresque désintéressement ; et pour partie de ce qu'en comparant la peine avec l'avantage, il préfère le repos à la jouissance. Que répondre à un Alcalde qui vous dit : « Pourquoi nos *labradores* travailleraient-ils autant qu'un ouvrier anglais ? Pour manger autant, pour manger de la viande ? Un morceau de pain, une gousse d'ail, un doigt de vin, une cigarette, voilà de quoi les con-

tenter. Pour être mieux vêtus ? Leur vieux manteau leur tient assez chaud, et ce n'est pas à l'habit qu'on mesure chez nous la considération. Pour être mieux logés? Une chambre blanchie à la chaux, un lit dur, suffisent à qui vit presque toute l'année en plein air. Ils préfèrent le plaisir du repos et les fronfrons de la guitare à toutes les jouissances de l'artisan anglais. Chacun prend son plaisir où il le trouve. »

Le bien-être est, d'ailleurs, une chose essentiellement relative, et dans laquelle l'habitude et la comparaison avec le voisin jouent un grand rôle.

Toutefois, il y a un certain niveau au-dessous duquel ne végètent que les tribus sauvages les plus dégradées. Tant que ce niveau n'est pas atteint, les hommes consentent à consacrer leurs loisirs et leurs forces disponibles à la création de nouveaux produits afin de satisfaire d'autres besoins.

C'est ainsi que nos chasseurs de tout à l'heure, malgré leur penchant à l'oisiveté, pourraient fort bien employer à la pêche les loisirs qu'ils doivent à l'usage de l'arc.

Comment s'y prendront-ils ?

Pour s'emparer du poisson, il faut un engin spécial. Dès lors, force est d'inventer le filet, et de le fabriquer avant de s'adonner à la pêche.

Ici encore, la condition du progrès est donc absolument la même que tout-à-l'heure : invention et fabrication d'un instrument.

Ainsi, nous sommes toujours ramenés au même point. Que nous songions à une plus grande perfection, ou à une plus grande abondance, ou à une plus grande variété des produits, toujours nous aboutissons à ceci : c'est que la condition indispensable du progrès économique est l'invention et la création d'instruments propres à s'emparer des forces naturelles, et à les faire travailler pour l'homme en son lieu et place. Voilà donc la loi ; loi capitale et d'où découlent une foule de vérités essentielles. Elle est comme la pierre angulaire de la science économique.

Inventer ! Cela ne nous semble pas bien difficile, à nous qui vivons dans une société où la science est poussée si loin que chaque jour, pour ainsi dire, est signalé par une nouvelle découverte. Quel obstacle pour un pauvre Sauvage, qui ignore les premiers éléments de toutes choses, et dont le génie d'invention est d'ailleurs circonscrit par l'impossibilité d'exécuter un outil quelque peu compliqué !

Dès que nous avons inventé une machine, nous pouvons l'exécuter, car nous connaissons le fer, nous en avons en abondance et nous le travaillons facilement. Mais comment un Sauvage inventerait-il des outils un peu perfectionnés, lorsque la construction d'une simple hache est pour lui une pénible entreprise ? Le voit-on cherchant une pierre dure, de forme appropriée à l'usage voulu ; la polissant lentement et péniblement par le frot-

-tement contre une autre pierre très-dure aussi; l'aiguisant de la sorte et lui donnant du tranchant; puis l'ajustant à l'extrémité d'une branche d'arbre au moyen de filaments ligneux tirés d'une écorce ou d'une liane? Ce que la confection d'une hache polynésienne suppose de persévérance, de peines, de dextérité, de savoir-faire, de spontanéité, dépasse toute imagination. Pour qui mesure les choses à leur valeur relative et non à leur valeur absolue, ce simple et souvent grossier outil inspire plus d'admiration que la plus merveilleuse machine dans une de nos grandes usines.

Comment un homme auquel il en coûte tant de peines et de temps pour faire une simple hache, inventerait-il des outils moins rudimentaires? Et s'il les inventait, comment les pourrait-il exécuter? Que de degrés intermédiaires supposent et exigent la découverte et l'emploi, je ne dis pas de nos savantes machines, mais seulement de nos outils! Ce n'est que lentement, pas à pas, pour ainsi dire, que l'homme a pu passer de l'*âge de pierre* à l'*âge de fer*, et de l'âge des outils à l'âge des machines.

En revanche de l'invention d'un seul sort le progrès de tous. Par une bienfaisante disposition de la Providence, qui a distribué inégalement les dons de l'esprit comme ceux du corps, toute découverte individuelle profite à la société entière. Il suffit que l'arc soit inventé par un Sauvage, pour que les autres Sauvages, à la condition de l'imiter

et de faire eux aussi un arc semblable, jouissent sans effort d'invention de tous les avantages que l'arc procure. Il suffit de même qu'un ouvrier compagnon de Caen invente le métier à bas, pour que tous les autres hommes puissent utiliser les avantages de sa machine, aussitôt qu'ils en seront pourvus. C'est que l'invention de l'arc et celle du métier à bas entrent l'une comme l'autre dans le domaine commun. Entre les deux découvertes, il s'en est fait bien d'autres ; il s'en est fait bien d'autres depuis la dernière ; il s'en fait tous les jours ; il s'en fera beaucoup encore. Toutes sont tombées, tombent, tomberont dans ce fonds commun de connaissances qui constitue le patrimoine de l'humanité. C'est le génie de quelques-uns qui l'a formé, mais ses trésors sont accessibles à tous et à toute heure. Chacun y vient puiser librement ; chacun peut se servir de tout ce qu'y ont déposé, car il est inépuisable, les générations antérieures.

Voilà, avec les biens naturels illimités, le communisme possible et légitime ; celui que Dieu a établi. C'est dans ce communisme là, c'est dans cette jouissance gratuite de tous les progrès réalisés par nos pères, que consistent les bienfaits de la civilisation.

Qu'est-ce, en effet, que la civilisation, sinon ce fonds commun de vérités et de connaissances de toute espèce qui se perpétue par la tradition, et qui s'accroît sans cesse ?

De ce fonds commun font partie, et les vérités religieuses qui instruisent l'homme de son origine, de sa destinée et de ses devoirs ; et les vérités scientifiques qui lui révèlent les lois de la nature ; et les vérités historiques qui lui enseignent ce qu'ont été et ce qu'ont fait ses pères, les épreuves par lesquelles ils ont passé, ce qu'a coûté de larmes et de sang notre condition sociale présente ; et enfin les découvertes économiques qui facilitent le travail, qui en rejettent pour partie le fardeau sur la nature en l'associant à notre œuvre et en la faisant travailler pour nous.

Afin de demeurer sur le terrain économique, comparons seulement ce que peut savoir, en s'y appliquant de toutes ses forces, un Polynésien de génie, sur les phénomènes de la nature dont il est comme nous le témoin ; sur les ressources latentes qu'elle lui offre comme à nous pour subvenir à ses besoins ; et ce que peut savoir sur tout cela le dernier artisan, dans une société comme la nôtre. En entrant à l'atelier, il trouve le fer, qu'il n'aurait pas su extraire du sol ; le rabot, le soufflet, la lime, qu'il n'aurait point inventés ; cent procédés, qui supposent des découvertes physiques ou chimiques antérieures. Et pour en profiter, il n'a qu'à ouvrir les yeux et les oreilles, qu'à imiter autrui, qu'à jouir des efforts d'invention faits par ses devanciers. Une seule chose reste à sa charge : se procurer, soit en le fabriquant lui-même, soit en l'achetant, l'instrument à l'aide duquel un

autre a trouvé le moyen de subjuguer une force naturelle.

S'agit-il de le fabriquer? Il y faudra un bien naturel, du travail, et, à moins qu'il ne s'agisse du premier caillou aiguisé par un Sauvage, le secours d'instruments antérieurement acquis. Il y faudra de plus un approvisionnement d'objets de consommation suffisant pour subvenir à ses besoins pendant qu'on fabrique l'instrument désiré. Peu importe que cet approvisionnement consiste en objets de consommation, ou en monnaie qu'on échange contre des objets de consommation au fur et à mesure des besoins. C'est tout un, car, sous une forme ou sous une autre, ce sont des avances, ou, si l'on veut, les équivalents d'une production antérieure qui a surpassé la consommation.

S'agit-il d'acheter l'instrument? La charge demeure la même, car la monnaie avec laquelle on la paie a été acquise en vendant des produits qui, eux aussi, ont exigé, et un bien naturel, et du travail, et le secours d'instruments, et un approvisionnement d'objets de consommation, c'est-à-dire des avances.

La seule condition à remplir pour puiser dans le fonds commun de l'humanité, mais elle est absolue, est donc la possession d'avances et des moyens de produire, soit l'instrument lui-même, soit des produits qu'on échangera contre l'outil ou la machine par qui l'une des forces naturelles deviendra servante ou auxiliaire.

Comme, dans les sociétés où le travail est divisé, peu de professions fabriquent elles-mêmes leurs instruments, le fait à peu près universel est l'achat par les producteurs de leurs outils ou de leurs machines. Ils les paient avec de la monnaie qu'ils ont acquise en vendant des produits, et qu'ils auraient pu troquer contre des objets de consommation. On peut donc considérer cette monnaie comme une épargne. En ce sens, épargner est la condition *sine quâ non* à remplir, pour acquérir des instruments. La possession d'outils plus parfaits, de machines plus puissantes, se trouvant, en effet, subordonnée à la possession d'épargnes, on peut dire que sans ces épargnes on ne saurait utiliser les inventions d'autrui, ou, en d'autres termes, puiser dans le fonds commun créé par les découvertes de ses devanciers. Ainsi, l'invention d'instruments propres à faire travailler pour l'homme les forces de la nature est le point de départ nécessaire de tout progrès économique; mais la possession d'épargnes en est une condition non moins nécessaire. L'épargne est donc, combinée avec l'invention, la source de tout progrès économique.

Aussi, tous les plans des amis du progrès, quand ils ne sont pas chimériques, ne sont-ils que des moyens de favoriser directement ou indirectement l'invention et l'épargne.

Qu'est-ce à dire, sinon que le progrès découle de deux vertus : le travail et la modération des

appétits? N'est-ce pas en travaillant que le génie invente? N'est-ce pas en imposant un frein à ses désirs que l'homme épargne? Qui cherche ailleurs le progrès, le cherchera en vain. Qui prétend l'avoir trouvé ailleurs, trompe ou se trompe.

Allons plus loin, et demandons-nous à qui profitent l'invention et l'épargne. Est-ce à tous, ou seulement à celui qui subjugue une force naturelle à l'aide d'un instrument qu'il se procure par l'épargne?

Pour toutes les choses, obtenues à l'aide de cet instrument, qu'il consomme lui-même, c'est à son unique profit que le producteur puise dans le fonds commun de la civilisation et fait travailler les forces naturelles. Avec moins de travail, il obtient des produits plus parfaits ou plus abondants. Dans l'une comme dans l'autre hypothèse, il y a avantage pour lui, et pour lui seul. Cet avantage, tout autre, aux mêmes conditions, peut se le procurer aussi; mais enfin chaque fois qu'il produit pour sa propre consommation seulement, c'est à lui seul que profitent son épargne et l'invention tirée du fonds commun.

Il n'en est plus ainsi des produits qu'il vend. L'avantage passe alors à l'acheteur, car celui-ci ne paie que les frais de production et ne rémunère pas le concours des forces naturelles. Or, les frais de production sont réduits, et par conséquent il y a diminution du prix, soit que le progrès accom-

pli consiste dans un perfectionnement du produit, soit qu'il résulte d'un accroissement de la puissance productive.

Créer un produit plus parfait, avec les mêmes frais de production, équivaut, en effet, à réduire les frais de production, puisqu'en récompense des mêmes efforts et des mêmes sacrifices on obtient plus d'*utilité*. Cela revient à obtenir autant d'utilité en récompense d'une moindre somme d'efforts et de sacrifices.

Créer un produit de même qualité avec des frais de production moindres, c'est pouvoir produire plus avec la même somme d'efforts et de sacrifices. Cela revient encore à obtenir autant d'utilité en récompense de moindres frais de production.

Le prix se proportionnant à ces frais, la même quantité d'*utilité*, en toute hypothèse, est dorénavant acquise par l'acheteur pour une somme moindre. Dans l'utilité du produit, la part de l'*utilité onéreuse* a diminué ; celle de l'*utilité gratuite* a grandi, et c'est l'acheteur qui profite de la différence. Perçue par le producteur, elle ne saurait être retenue par lui, que si, changeant de qualité, il consomme son produit. Dès qu'il le vend, il transmet gratuitement à l'acheteur tout ce qu'il a gratuitement reçu. Et c'est ainsi, c'est en échappant au producteur pour passer au consommateur, que l'avantage de puiser dans le fonds commun de l'humanité profite à tous. Par là, tous partici-

pent au communisme naturel, bienfait de la création et de la civilisation.

Tous! sauf le producteur, serait-on tenté de dire. Oui, si le producteur n'était pas toujours et infailliblement consommateur. Or, il acquiert gratuitement, chaque fois qu'il achète un produit, toute l'utilité qui excède les frais de production. De la sorte, comme consommateur, il gagne définitivement le bienfait des forces naturelles, de la même façon qu'il l'a perdu comme producteur. La compensation s'établit d'elle-même dans la même personne. Chacun puise au profit d'autrui dans le fonds commun, mais chacun aussi profite de ce qu'autrui y a puisé. L'avantage est réciproque.

Et le préjudice?

Il n'y a de préjudice pour personne. Le producteur, en effet, s'il cède gratuitement le service gratuit des forces naturelles, perçoit du moins un prix proportionnel à l'intégralité de ses frais de production. Le prix ne fléchit que parce que ses charges sont moindres. Il se peut, il est vrai, que l'instrument à l'aide duquel il s'empare et se sert plus largement des forces naturelles, ait exigé de sa part de plus fortes avances, fruit d'un travail antérieur; mais, en revanche, ce même instrument lui épargne beaucoup de travail actuel, et, somme toute, le *quantum* des frais de production est plus faible. Si la réduction des frais est médiocre, médiocre aussi est la baisse du prix ; elle est considérable, au contraire, si la réduction des frais de

production l'est aussi. Quelle que soit, en définitive, la baisse du prix, celui-ci demeure proportionné aux charges de la production. Ainsi, quel préjudice est porté au producteur ? Il ne cède gratuitement rien de ce qui lui a coûté.

Certes, voilà, pour établir une étroite solidarité d'intérêts entre les hommes, un mécanisme d'une équité et d'une simplicité incomparables.

« Il a pourtant un vice, dira peut-être quelqu'un. En faisant tomber toute découverte dans le fonds commun, la Providence n'a-t-elle pas découragé l'effort d'invention ? Pour stimuler les recherches, il aurait fallu que la découverte profitât à son inventeur. »

Eh bien ! justement, Dieu y a pourvu. Il a voulu que toute découverte tombât dans le domaine de tous, pour qu'il y eût progrès ; mais afin d'encourager et de récompenser l'esprit d'invention, il a fait en sorte que toute découverte procurât d'abord un avantage à celui qui l'a faite ; et cela par une loi non moins ingénieuse que celle du progrès économique.

La valeur ou le prix suit le mouvement de baisse des frais de production. Pourquoi cela ? Parce que la réduction des frais est suivie d'un accroissement de l'Offre. Mais si cet accroissement n'a pas lieu, ou n'a lieu que sur une faible échelle comparativement à la Demande, la valeur ou le prix ne suit pas le mouvement de baisse des frais de production. On se trouve alors dans le cas de

ces exceptions à la loi générale qui ont été signalées plus haut. Le rapport entre les frais de production et la valeur a changé, mais celui de l'Offre à la Demande n'ayant pas changé, le prix se soutient au même taux. En conservant le même niveau, l'Offre empêche la valeur de baisser comme les frais de production. La différence constitue au bénéfice du producteur un *produit net*, absolument comme s'il jouissait d'un monopole.

Or, c'est ce qui arrive dans le cas d'une découverte. Sans doute le secret d'une invention finit toujours par être deviné, et tombe infailliblement dans le domaine commun ; mais, dans l'intervalle, la découverte constitue un monopole de fait au profit de l'inventeur, et ce monopole lui procure, sous la forme de *produit net*, la juste récompense de son effort. En effet, tant qu'il usera seul de son invention, les produits plus parfaits qu'il crée avec des frais de production égaux, auront une valeur supérieure à ses propres charges ; les produits d'égale qualité qu'il crée avec des frais de production amoindris, conserveront un prix supérieur à ses propres charges. Dans l'une comme dans l'autre hypothèse, il y aura écart entre la valeur et les frais de production, et de cet écart il profite seul.

Afin d'attirer l'acheteur à lui, il suffit à l'inventeur de faire une concession sur le prix courant. Malgré cette concession, il lui reste un *produit*

net. Et comme cette concession ne peut être faite par les producteurs, qui, n'usant pas de la découverte, demeurent soumis aux mêmes charges, son monopole de fait dure tant qu'il conserve le secret de son invention et qu'il n'a pas d'imitateurs.

Dès qu'il s'en présente, son monopole devient moins étroit. Il subsiste, mais il est partagé. Dès lors, son avantage diminue. La concurrence des premiers imitateurs le contraint, en effet, à céder quelque chose de plus sur le prix, et lui arrache, par conséquent, une portion de son *produit net*. Résultat inévitable des concessions que font de leur côté les premiers concurrents, afin d'attirer à eux les acheteurs. Cependant, tout diminué qu'est l'écart entre la valeur et les frais de production, il en subsiste un, et cet écart, récompense décroissante de l'inventeur, est une sorte de prime offerte par la Providence aux premiers imitateurs pour stimuler leur zèle et leur activité.

Plus le nombre des imitateurs augmente, plus la prime diminue, mais c'est justice, car les grosses primes ne sont pas dues aux indolents et aux retardataires.

Et la valeur va ainsi diminuant jusqu'à ce qu'elle atteigne le niveau des frais réduits. Alors il n'y a plus de *produit net* pour personne. L'acheteur profite dorénavant, sans sacrifice de sa part, de toute l'utilité gratuitement reçue par le producteur. Mais, dans l'intervalle, l'inventeur à qui appartient le mérite le plus grand a reçu la plus longue et la

plus forte récompense ; et après lui chacun a été rémunéré dans la proportion de son mérite respectif. Bien loin donc de décourager l'invention, la Providence lui a ménagé un énergique stimulant. Elle a donné l'intérêt privé pour aiguillon au progrès. Avouons qu'elle ne pouvait remettre ses destinées en meilleures mains.

Il est vrai que le secret de l'inventeur peut lui échapper involontairement avant qu'il n'ait reçu la récompense de sa découverte ; mais, pour ralentir la chute trop rapide d'une invention dans le domaine commun, et sauvegarder ainsi l'intérêt de l'inventeur contre le triomphe trop précipité de l'intérêt général, l'homme est maître d'ajouter aux freins naturels des précautions artificielles qui les fortifient et les secondent. Si la Providence a surtout assuré la formation et l'enrichissement du fonds commun, c'est que l'intérêt social est de ce côté. De l'autre n'est qu'un intérêt privé, très-respectable sans doute, mais qui le cède au premier. Il est aisé, d'ailleurs, de le protéger dans la mesure requise par l'équité. Au-delà, on se heurte tout de suite à des difficultés et des absurdités. C'est que Dieu n'a pas voulu que l'homme pût éluder la loi du progrès. Aussi, dès qu'il veut s'y soustraire, en est-il réduit à user de telles violences envers la nature des choses, qu'il lui faut reculer devant la résistance de l'obstacle ou la révolte du bon sens.

Lorsque le prix est enfin tombé au niveau des

frais de production réduits, le consommateur reçoit autant d'utilité en échange de moindres sacrifices. Il lui fallait le produit d'une journée de travail pour acheter un objet de consommation. Depuis que les frais de production de cet objet sont réduits de moitié, le produit d'une demi-journée lui suffira. Il peut dès lors, ou bien suspendre son travail pendant une demi-journée, sans restreindre sa consommation; ou bien, soit par amour du bien-être, soit par imitation et afin de s'égaler à qui pouvait se donner plus de jouissances que lui, étendre le cercle de ses satisfactions, en achetant, avec le produit de la demi-journée de travail devenue disponible, des objets dont il ne faisait pas encore usage. C'est ce dernier parti qu'il embrasse le plus souvent. Par là, il provoque la création de produits nouveaux, ou il accroît la demande des produits déjà usités vers lesquels il se porte. Dans l'une ou dans l'autre hypothèse, il y a une augmentation dans la production. Toutefois, qu'on ne l'oublie pas, cette augmentation est subordonnée à une multiplication préalable des instruments, ce qui suppose encore des épargnes antérieures. Mais justement ces épargnes sont rendues plus faciles, par la réduction qui vient de s'opérer sur le prix des choses dont, grâce à la dernière découverte, les frais de production ont été diminués. Les moyens de répondre à l'accroissement de la Demande coïncident donc avec cet accroissement. C'est

ainsi qu'une découverte importante dans une des branches de la production réagit sur plusieurs, engendre de nouvelles richesses, et établit entre toutes les industries une étroite solidarité d'intérêts.

Voilà en quoi consiste et comment s'opère le progrès. Il a pour point de départ l'intérêt privé, et il aboutit à l'avantage de tous.

Qui n'admirerait ici une de ces lois admirables, dont l'économie politique est aussi riche que les sciences naturelles !

Cette merveilleuse harmonie de l'intérêt général et de l'intérêt privé, qui se rencontre presqu'à chaque pas, dans l'étude des lois économiques, frappa si fortement l'esprit délicat et élevé de Frédéric Bastiat, qu'il donna le titre d'*Harmonies économiques* au principal de ses ouvrages. Les grandes vérités y fourmillent. Malheureusement, ébloui par le spectacle de ces saisissants accords qu'il rencontrait à chaque pas, il en arriva à penser qu'il n'y avait que des harmonies dans le monde économique. Il souhaitait qu'il en fût ainsi, et il crut voir de bonne foi ce que ses yeux cherchaient. C'était une illusion. A côté des lois qui établissent ou rétablissent l'harmonie, il y a des lois qui la heurtent et la ruinent; lois tout aussi naturelles, tout aussi puissantes, tout aussi invincibles que les premières. Nous les rencontrerons plus tard sur notre chemin (nous en avons déjà effleuré une). Ce sont ces lois discordantes, qui

s'opposent à ce que le progrès économique soit indéfini, à ce que la terre devienne jamais un paradis terrestre. Ce sont ces lois, qui condamnent la vie humaine à rester ce que nous la voyons, c'est-à-dire un état dans lequel les biens et les maux sont partagés ; qui font de ce monde un lieu où l'on connaît assez du bonheur pour le poursuivre, où nul ne saurait l'atteindre cependant ; un lieu d'épreuve et de préparation, en un mot, placé au seuil d'un monde meilleur, où les dissonances s'évanouiront, où ne demeureront que les harmonies.

CHAPITRE XVI.

Distribution de la valeur produite entre les agents coopérateurs.

Comment la valeur d'un produit se distribue entre ses co-producteurs successifs : — entre les personnes qui ont l'une après l'autre fait subir au bien naturel toutes les transformations voulues pour qu'il devînt propre à satisfaire un besoin; qui ont opéré tous les déplacements nécessaires pour qu'il parvînt définitivement au consommateur, après avoir été mis à la portée de chacun des co-transformateurs; — nous l'avons vu, quand nous avons parlé de la division du travail, quand nous avons expliqué de quelle manière les hommes se partagent entre les diverses professions.

Afin de ne pas compliquer le problème, nous avons considéré chacune de ces transformations, chacun de ces déplacements, comme une opération simple, formant un tout isolé, et donnant à chacun des opérateurs successifs des droits proportionnels à l'ensemble de ses propres charges, comparativement à l'ensemble des charges supportées par tous ses coopérateurs et par chacun d'eux.

Nous savons déjà, cependant, que ces opérations sont toutes complexes, et supposent toujours une matière première et du travail secondé par un instrument et des forces naturelles. Or, chacun de ces éléments constitue un agent distinct, et dont l'importance relative, dans l'opération particulière où il intervient, varie singulièrement d'un métier à un autre. Le prix qui est la rémunération de chaque opération particulière peut donc se décomposer en plusieurs fractions, correspondant aux divers éléments qui agissent de concert.

Distinguer chacune de ses fractions ; exposer les règles qui président au partage de la rémunération totale, et déterminent la part afférente à chacun des éléments associés pour une opération particulière ; c'est faire un pas de plus dans l'étude des lois qui régissent la distribution de la richesse.

Parvenu à ce degré de la science économique, on se trouve en face de questions plus compliquées et plus délicates. La solution des problèmes ne devient pourtant ni moins claire ni moins certaine. Pour triompher des difficultés, il suffit d'un peu plus d'application.

La première que l'on rencontre, est l'absence de mots propres à exprimer brièvement ce que l'on veut dire. Sur cet ordre de phénomènes, le dictionnaire de la science économique n'est pas encore fait ; et il aura de la peine à se faire, parce que les termes usuels ne conviennent au langage scientifique que détournés de leur sens ordinaire.

C'est ainsi qu'il faudrait un premier mot qui manque absolument, pour désigner l'équivalent de la matière première ; un second, signifiant *rémunération de l'agent naturel* (quand le service de cet élément n'est pas gratuit), car sous l'expression usuelle de *fermage* sont comprises des rémunérations d'instruments en même temps que de forces naturelles ; un troisième correspondant à *rémunération de l'instrument*, le mot de *loyer* s'appliquant indifféremment à l'usage onéreux des instruments, des agents naturels et des objets de consommation auxquels la langue du Droit refuse l'épithète de *fongible ;* un quatrième enfin, pour dire *rémunération du travail*, car, le terme de *salaire* ne comprend pas toute la part afférente au travail. Or, tous ces mots n'existent pas. Ils ne se rencontrent pas dans la langue usuelle, parce que les divers éléments qui concourent à l'une des opérations successives constituant la production totale, ne se groupent pas, en fait, par voie de simple juxtaposition. Ils s'associent, au contraire, au moyen des combinaisons les plus variées; combinaisons dans lesquelles ils interviennent, tantôt confondus les uns avec les autres, tantôt disjoints et subdivisés. Il y a plus. Au lieu de s'associer purement et simplement, ils greffent sur leur coopération des conventions d'un caractère complexe, dont la base est l'exonération d'une charge ou d'un risque, et le sacrifice d'un avantage correspondant à cette charge ou à ce risque au profit

de l'élément qui assume l'un ou l'autre par contrat. La science ne saurait les suivre utilement dans toutes ces évolutions. Elle ne le peut, du moins, qu'après avoir montré comment s'opère le partage, quand l'association s'établit sur la donnée plus simple d'une distinction bien tranchée, d'abord entre les divers éléments de la production, et ensuite entre leurs parts respectives dans le prix total du produit.

Force est donc, afin de rester dans la rigueur scientifique, de se servir de locutions inusitées, comme : équivalent de la matière première, rémunération de l'agent naturel, de l'instrument, du travail. Elles sont d'autant plus fatigantes qu'elles ne parlent point à l'imagination ou au souvenir, qu'elles ne correspondent pas aux faits qui frappent le plus souvent nos yeux ; mais à des phénomènes, ou plus rares, ou masqués sous des apparences trompeuses. Nous les emploierons cependant, quelque rebutantes qu'elles soient, faute d'expressions plus courantes, parce qu'il importe de dégager le fait simple du fait complexe, et de bien distinguer la part de chaque élément dans le prix.

Que le travailleur soit le maître de la matière première, de l'agent naturel et de l'instrument, ou que ces divers éléments appartiennent à des tiers, il y a une égale utilité scientifique à démêler et à examiner isolément la rémunération de chacun d'eux. Néanmoins, l'étude des lois qui régis-

sont le partage du prix exige moins d'efforts, de la part de l'esprit, dans le second cas que dans le premier. Nous supposerons donc, pour plus de clarté, que la matière première, l'agent naturel, l'instrument, sont dans d'autres mains que celles du travailleur, et de plus qu'elles se trouvent dans des mains séparées.

Ce n'est point là une hypothèse chimérique, quoique ce ne soit pas le fait le plus ordinaire. Il nous sera même facile de trouver un exemple.

Un homme est le maître d'une chute d'eau. C'est là un agent naturel, une force motrice naturelle.

Par une raison quelconque, il ne peut l'utiliser lui-même. Un second individu se présente, qui possède les épargnes nécessaires pour faire construire un moulin, mais qui n'a pas de chute d'eau pour mettre sa machine en mouvement: il s'abouche avec le propriétaire de la chute d'eau, et lui promet pour jouir de cette chute d'eau une quote-part de la farine qu'il tirera de son moulin. Le marché est conclu. On bâtit le moulin au pied de la chute d'eau.

Au moment de prendre possession du moulin, notre homme est frappé par une maladie grave qui le rend impotent pour le reste de ses jours.

Un troisième individu entre en scène. C'est un meunier, dépourvu de chute d'eau, dépourvu de

moulin, mais qui peut utiliser l'agent naturel et l'instrument. Il prend un arrangement nouveau avec l'impotent; arrangement en vertu duquel il fera quatre parts de la farine sortant du moulin : 1° celle du cultivateur qui vient faire moudre son grain; 2° celle du propriétaire de la chute d'eau; 3° celle du propriétaire du moulin; 4° celle qui correspond à son propre travail comme meunier.

Voilà une combinaison qui n'a rien d'invraisemblable, rien d'impraticable, qui pourrait être réalisée; qui l'a sans doute été un jour ou l'autre quelque part.

Pourquoi choisir cet exemple? Parce qu'ici tout est simple; parce qu'entre les faits et les données du problème scientifique, il y a concordance parfaite.

Le propriétaire de la chute d'eau reçoit une rémunération qui ne contient ni plus, ni moins, ni autre chose que la rémunération de l'agent naturel; le propriétaire du moulin ne reçoit ni plus, ni moins, ni autre chose que la rémunération de son instrument; le meunier ne reçoit ni plus, ni moins, ni autre chose que la rémunération de tout le travail consacré à convertir du blé en farine; le cultivateur ne reçoit ni plus, ni moins, ni autre chose que l'équivalent de son blé.

Quelle sera entre eux la règle de partage?

Toujours la même : c'est-à-dire, la loi de l'Offre et de la Demande, que nous retrouvons partout et toujours.

C'est elle déjà, qui, dans la distribution de la valeur du produit entre les transformateurs successifs du bien naturel en richesse, est la règle de ce premier partage. C'est elle encore, qui, dans le partage de la quote-part afférente à l'une quelconque des transformations successives, est la règle du partage entre les divers éléments qui ont concouru à cette transformation.

Le mécanisme de cette opération, dans les conditions où nous nous sommes placés, est d'une simplicité parfaite.

Et d'abord, qu'est-ce qui détermine la quantité de farine que laissera le cultivateur entre les mains du meunier, comme rémunération de la mouture? La comparaison du nombre des meuniers offrant leurs services aux cultivateurs, avec le nombre des cultivateurs demandant les services des meuniers. S'il y a beaucoup de grains à moudre et peu de moulins, la retenue des meuniers sera plus forte; s'il y a peu de grains à moudre et beaucoup de moulins, la retenue des meuniers sera plus faible.

Ajoutons que la tendance des hommes cherchant un métier sera de fuir ou de rechercher la profession de meunier, jusqu'à ce qu'entre cette retenue et les frais de mouture s'établisse la même proportion que celle qui existe entre les frais de production et la valeur du produit dans toute autre industrie. On fuit la profession de meunier quand la comparaison lui est défavorable ; on la recher-

che, au contraire, quand la comparaison lui est favorable. Par là se crée et se maintient, se rétablit au besoin, un rapport à peu près constant entre l'offre et la demande des moulins. Il en résulte qu'il y a peu de variations dans le partage de la farine entre le cultivateur et le meunier. La retenue opérée par celui-ci comme rémunération de son travail, du moulin, et, s'il y a lieu, de la chute d'eau (c'est au nom de ce triple intérêt que le meunier traite avec le cultivateur), demeure à peu près constante.

Voyons maintenant quelle sera la part de chacun dans la retenue fixée par le rapport moyen des moulins avec les grains à moudre?

La première, celle du maître de la chute d'eau, a été fixée par la convention qui est intervenue entre lui et le constructeur du moulin. Quelles en ont été les bases? Le rapport des chutes d'eau avec les individus en quête d'une force motrice hydraulique. Dans un pays où les chutes d'eau sont nombreuses et peu demandées, le propriétaire de la chute obtiendra peu de chose; il n'obtiendrait même rien du tout, si leur nombre était tel qu'il dépassât le besoin. Au contraire, si les chutes d'eau sont rares et fort demandées, il obtiendra beaucoup. Quand y a-t-il rémunération de la chute d'eau? Quand sa possession, à raison de la rareté des forces hydrauliques naturelles, constitue un monopole. Plus le monopole est étroit, plus la rémunération s'élève.

La part du maître de la chute d'eau sur la retenue de mouture une fois prélevée, reste à faire celle du maître du moulin et celle du meunier. Comment ce partage est-il réglé? Par le contrat qui est intervenu entre eux au moment où le constructeur du moulin, devenu impotent, a été obligé de céder l'usage de sa machine à un meunier dépourvu de moulin. Mais quelles ont été les bases de ce contrat? Encore la loi de l'Offre et de la Demande. Si beaucoup de moulins cherchaient des meuniers, la part du maître du moulin a été fixée à un taux médiocre; si beaucoup de meuniers cherchaient des moulins, la part du meunier aura été faible.

Voilà, quand on va au fond des choses, tout le secret des phénomènes si compliqués de la distribution de la richesse au milieu desquels nous vivons sans nous en rendre compte.

Je fais un pas de plus, et je me demande si la part afférente à chacun est un élément simple ou un élément susceptible d'être décomposé par l'analyse.

Qui connaît les lois de la production, pressent tout de suite la réponse.

La rémunération du travail et de l'instrument sont des éléments composés.

Comment se décompose chacun d'eux?

Et d'abord parlons de la rémunération de l'instrument.

Sa quote-part se subdivise en deux fractions.

La première correspond à la détérioration qu'il a forcément subie dans l'opération de la mouture.

Il est clair que si le maître du moulin ne recevait pas une indemnité proportionnelle à cette détérioration, il se trouverait dépouillé des épargnes qu'il avait faites et qu'il avait échangées contre un moulin. Pour qu'il ne se trouve pas spolié en fin de compte, il faut qu'à chaque détérioration corresponde une indemnité proportionnelle, de façon à ce que ces indemnités accumulées représentent le moulin détruit lorsque viendra l'heure de sa ruine. Les industriels connaissent tous cette indemnité sous le nom d'*amortissement*.

La seconde correspond au service qu'il a rendu en échangeant ses épargnes contre un moulin. Pourquoi est-il rémunéré? Ce n'est plus, comme pour la chute d'eau, parce que le nombre de ces forces naturelles étant limité, la nature n'en tient point indéfiniment à la disposition de tout venant. Non. Tout individu détenteur d'épargnes suffisantes pour payer une machine à moudre peut en faire établir une. Il n'est plus ici question de monopole. Qu'est-ce donc qu'on rémunère, en attribuant au maître de la machine quelque chose de plus qu'un équivalent de la détérioration qu'elle a subie? On l'indemnise du sacrifice qu'il s'est imposé en troquant ses épargnes contre un instrument, au lieu de les troquer contre des objets de consommation. Il rentrera bien dans

ses épargnes, en accumulant les équivalents successifs de la détérioration de son moulin, mais lentement, avec la charge de faire l'accumulation, et le risque de n'y pas réussir. Il rentrera dans ses épargnes, mais pendant que celles-ci demeurent à l'état de moulin, il en est privé; il n'en peut disposer à son gré et pour les besoins de sa consommation. Ce sont là des sacrifices qui réclament une indemnité.

En résumé, sans moulin le meunier ne saurait moudre, et pour faire construire un moulin, il lui aurait fallu produire au-delà de ses besoins, épargner et convertir ses épargnes en instrument. Autant de charges dont il est dispensé. Un autre les assume pour lui. La conséquence est que cet autre a droit à une part du produit obtenu moyennant qu'il a pris à son compte la charge de l'instrument, et que cette part sera plus ou moins forte selon que les meuniers cherchent des moulins, ou que les moulins cherchent des meuniers.

Mais qu'est-ce qui varie? Est-ce la fraction correspondant à l'équivalent de la détérioration? Non, c'est là un élément à peu près fixe, car la détérioration est la même, que les moulins soient peu ou beaucoup offerts. Ce qui change, c'est l'autre fraction, parce que les sacrifices varient eux-mêmes, selon que les épargnes sont plus ou moins faciles, — ce qui dépend du rapport de la production aux besoins, — et plus ou moins

abondantes, — ce qui dépend du frein imposé aux jouissances.

Ces changements sont-ils contenus dans de certaines limites?

Oui, car du rapport entre toutes les épargnes disposées à se convertir en instruments, et la demande de ces épargnes dans toutes les branches de la production, résulte une règle moyenne de partage. Or, dans chaque métier la règle particulière de partage tend sans cesse à s'identifier avec la règle générale. La raison en est que si la règle particulière est moins favorable aux moulins que la règle générale, les épargnes, au lieu de se convertir en moulins, se dirigeront vers les métiers où les instruments sont mieux traités, et cette désertion relèvera la rémunération des moulins. A l'inverse, si la règle particulière aux moulins leur est momentanément plus favorable que la règle générale, les épargnes cherchent à se convertir en moulins, et leur affluence rétablit l'équilibre. Les oscillations de la seconde fraction ne s'écartent donc jamais, ni longtemps, ni beaucoup, de la règle générale.

Je passe à la rémunération du travail et je me demande comment elle se décompose. Là aussi je trouve deux fractions, parce que là aussi il y a deux charges distinctes.

La première consiste dans la destruction des épargnes consommées pendant la mouture et jusqu'à ce que le meunier reçoive sa rémunération. Il

s'est nourri; il a usé ses vêtements, ses meubles, etc., etc. Ce sont autant de sacrifices dont il doit trouver la compensation.

La seconde est son travail même, la peine qu'il a prise pour charger la meule, conduire l'eau sur la roue, surveiller le travail de la machine, en arrêter à propos le mouvement, vider le coffre contenant la farine et les issues, les mettre en sac, etc., etc.

A chacune de ces charges correspond naturellement une fraction de la rémunération du travail.

La première ne varie qu'avec le prix courant des aliments, des vêtements, des meubles, etc., etc. Au contraire, la seconde change avec le rapport des meuniers aux moulins. Mais, comme il arrive pour l'instrument, et pour des raisons analogues, le changement est contenu dans certaines limites.

Le rapport général du travail aux instruments, détermine une moyenne générale pour la rémunération du travail. Si la règle particulière aux meuniers leur était défavorable, on fuirait le métier de meunier et l'équilibre se rétablirait. Il se rétablirait en sens inverse par l'affluence des meuniers, si la règle particulière leur était favorable.

En définitive, de même que la valeur d'un produit est déterminée par les frais de production, la part de chacun des éléments associés pour l'une des opérations est déterminée par ses charges et ses sacrifices. Les écarts ne sont le plus souvent que des accidents temporaires. Quand les ex-

ceptions sont durables, il est sûr qu'on se trouve en face d'un monopole, naturel ou artificiel, qui élève la valeur au-dessus du niveau des frais de production.

Eh ! bien, ce qui se passe dans l'hypothèse où nous venons de nous placer, se passe dans tous les cas que l'on peut imaginer; à moins que, par exception, la loi générale ne soit profondément troublée par l'intervention de causes accidentelles. Partout, toujours, dans la part afférente à l'un des transformateurs successifs, on peut distinguer la part de la matière première, celle de l'agent naturel, celle de l'instrument et celle du travail. Partout et toujours, on peut distinguer deux fractions dans la rémunération de l'instrument, et deux fractions dans la rémunération du travail.

Seulement, les contrats qui interviennent entre ces divers agents co-transformateurs ne sont pas toujours combinés sur les mêmes données que dans notre hypothèse. En apparence, le partage ne s'opère plus alors de la même façon; mais ce n'est qu'une apparence, et en allant au fond des choses on retrouve absolument les mêmes principes que ceux que je viens d'exposer.

Nous rencontrerions des variations apparentes absolument pareilles dans le cas même qui vient de nous servir d'exemple, en modifiant quelques-unes des circonstances.

Supposons que le constructeur du moulin se soit engagé envers le propriétaire de la chute d'eau

à lui abandonner le moulin au bout d'un certain délai, à la condition d'user gratuitement de la chute d'eau dans l'intervalle. Voilà les choses profondément altérées dans leur aspect extérieur : Le propriétaire de la chute recevait une part dans chaque mouture; il ne reçoit plus rien. Au fond, que se passe-t-il ? Le propriétaire du moulin perçoit la part afférente au propriétaire de la chute. Avec cette part, il reconstruit plus rapidement qu'il ne l'aurait fait dans l'exemple de tout à l'heure les épargnes échangées contre le moulin. Puis, ses épargnes récupérées, il abandonne le moulin au propriétaire de la chute, qui reçoit en une fois, en bloc, sous la forme d'une machine, toutes les parts de farine qu'il avait abandonnées au propriétaire du moulin et que celui-ci avait touchées pour lui.

Supposons maintenant que le meunier s'est engagé envers le maître du moulin à l'entretenir en parfait état. La charge d'amortir l'instrument n'incombe plus dès lors au propriétaire du moulin. Touchera-t-il encore l'indemnité qui correspond à la détérioration du moulin ? Non. Cette fraction de la rémunération de l'instrument restera entre les mains du meunier, puisque c'est à sa charge qu'est la restauration de l'instrument. La loi a-t-elle changé ? Pas du tout. L'indemnité d'amortissement va à un autre individu, mais elle va toujours à celui qui amortit.

Supposez que le meunier prenne pour l'aider

un garçon meunier, et qu'il stipule avec lui un salaire de deux francs par jour, à charge de faire la moitié de la besogne. Ce salaire sera-t-il la moitié de la part du meunier? Non. Pourquoi cela, puisque la moitié de la peine est prise par le garçon meunier?.. Parce que le garçon meunier reçoit son salaire tous les jours, et n'est pas obligé par conséquent d'attendre la fin de chaque mouture pour toucher la rémunération. En d'autres termes, parce que le garçon meunier n'ayant pas besoin d'avances, ne peut réclamer justement la fraction qui consiste dans la restitution des avances; parce que le meunier payant avant de partager fait une avance à son ouvrier, et rentre dans cette avance en retenant l'indemnité correspondante.

Il y a une autre raison encore pour laquelle le salaire du garçon meunier n'est pas la moitié de la part du meunier, bien qu'il fasse la moitié de la besogne; c'est que le garçon meunier touche ses deux francs, soit que le grain arrive ou n'arrive pas, soit que le moulin tourne peu ou beaucoup; tandis que la part du meunier grandit ou diminue proportionnellement avec l'activité du moulin. Or, le contrat du garçon meunier avec son patron est un contrat d'abonnement, en vertu duquel il sacrifie quelque chose des droits qu'il aurait eus s'il avait couru les chances, pour obtenir la fixité et la certitude. Est-ce que la loi est changée? Non, mais un second contrat est venu se greffer sur le premier, et a fait passer dans telles mains des parcelles

de la rémunération du travail, qui, autrement, seraient restées dans telles autres. En définitive, la loi du partage n'est pas altérée dans son essence.

Supposez, à l'inverse, que le meunier fournisse une portion de l'instrument; que la roue, par exemple, ne soit pas encore posée quand la maladie rend le constructeur du moulin incapable de l'utiliser, et que, pourvu de quelques épargnes, le premier fasse établir la roue à ses frais. Croit-on que le partage entre l'instrument et le travail restera absolument le même? N'est-on pas sûr d'avance que le meunier retiendra une parcelle dans chacune des fractions qui composent la rémunération de l'instrument. Et parce qu'il retiendra ces parcelles, dira-t-on que le fond des choses est changé, et que la loi de partage qu'on vient d'exposer s'évanouit ou est violée?

Non. On ne dira, on ne pensera rien de tout cela. On pensera et on dira que derrière l'infinie variété des combinaisons suivant lesquelles se peuvent associer les différents éléments qui concourent à une même transformation, il y a une règle de partage unique, constante, invariable; que le partage s'opère d'après la loi de l'Offre et de la Demande entre les divers agents de la transformation, et que, les apparences fussent-elles contraires, il y a invariablement un équivalent de la matière première, une rémunération de l'agent naturel, une rémunération de l'instrument et une rémunération du travail. On pensera et on dira que

toujours et partout, lors même que le fond des choses serait déguisé, la rémunération de l'instrument et celle du travail se subdivisent chacune en deux fractions.

Peu importe qui les touche. Elles existent, et elles sont touchées par quelqu'un.

Ces principes généraux établis, il nous reste à étudier isolément la part afférente à chacun des agents qui concourent à la création d'un produit, en distinguant le véritable rôle de chacun d'eux dans les combinaisons complexes où ils sont engagés, mais où on les rencontre mêlés et confondus plus souvent que séparés et distincts. Chemin faisant, nous examinerons le fondement de leurs droits respectifs.

CHAPITRE XVII.

De l'équivalent de la matière première.

C'est à dessein que, pour mieux déterminer la part afférente à la matière première, nous avons choisi l'exemple d'un cultivateur portant son blé au moulin et l'en tirant sous forme de farine. Dans ce cas, en effet, et on en pourrait citer d'analogues, le détenteur de la matière n'en reçoit, après transformation, que l'équivalent pur et simple.

Dans la pratique, il arrive très-souvent, et nous l'avons déjà fait observer, que le travailleur achète la matière première au transformateur précédent. Cela arrive quand le menuisier achète des planches au scieur de long, et de même, quand le meunier achète aux cultivateurs leur blé pour le revendre en farine. Le problème n'est plus alors le même. En quoi consiste le changement ?

Pour moudre le grain d'autrui, il ne faut au meunier qu'une machine et un approvisionnement suffisant pour attendre sa rémunération. Pour acheter le grain d'autrui afin de le moudre, il lui faut en outre des épargnes, converties en monnaie, qu'il échange contre le blé du cultivateur. De ces

épargnes, il retrouvera sans doute l'équivalent quand il vendra sa farine ; mais la nécessité d'en être pourvu et l'impossibilité d'en disposer pendant tout le temps qu'elles demeurent chez lui à l'état de grain non encore broyé ou de farine non encore vendue, constituent pour lui des charges qui ne pèsent pas sur le meunier qui moud le grain d'autrui.

En revanche, le cultivateur qui faisait moudre son grain ne pouvait disposer de la farine, équivalent de son blé, que mouture faite. Il supportait donc la charge qui pèse maintenant sur les épaules du meunier. Il en est débarrassé, et, en vendant son blé, dispose tout de suite de la valeur de ses produits.

La conséquence aussi juste que naturelle de cette combinaison, est que la règle de partage se modifie au profit du meunier qui achète. Sa part est plus forte que celle du meunier qui n'achète pas. Il reçoit un peu plus que le strict équivalent de la matière première, et la différence est une indemnité de la charge qui lui incombe d'être pourvu d'avances, et d'en être privé pendant un délai quelconque. Le cultivateur, en revanche, reçoit un peu moins, mais sans qu'il subisse aucun préjudice, car s'il reçoit un peu moins, il est exonéré de l'attente, et il entre plus tôt en jouissance de la valeur de ses produits.

La même chose arrive dans tous les cas où il y a achat de la matière première.

Au fond, l'acheteur de la matière première fait une véritable opération d'escompte. Il se substitue aux droits du transformateur précédent en le désintéressant, et, comme il le décharge en même temps de l'obligation d'attendre, il retient une fraction de l'équivalent de la matière première comme indemnité de l'attente qu'il subit à sa place, en lui faisant, au moyen d'épargnes antérieures, l'avance de sa quote-part.

Quand le producteur achète-t-il, ou n'achète-t-il pas, la matière première sur laquelle il opère? C'est là une affaire de coutume, et la coutume découle le plus souvent de la nature des choses. Dans l'industrie de la mouture, où l'opération est brève, où le changement d'état du produit n'est pas radical, la coutume de moudre le grain d'autrui vient de ce que la farine se consomme le plus souvent près du lieu où le blé est produit. Dans l'ébénisterie, pareil usage serait impraticable. Comment le producteur de planches d'acajous pourrait-il conserver ses droits en Amérique, jusqu'à ce que ses planches fussent converties à Paris en meubles de toute sorte?

Mais, quel que soit l'usage à cet égard, dans la comparaison des charges et des avantages d'une profession, on fait toujours entrer en ligne de compte la considération qu'on est ou qu'on n'est pas tenu d'acheter la matière première, et par conséquent d'être pourvu d'avances. Dans la langue industrielle, ces avances sont confondues avec

l'approvisionnement nécessaire au travailleur sous le nom de *fonds de roulement.* Il n'est petit métier dans lequel on ne sache qu'il faut de la matière première pour produire; que, pour l'acheter, des avances sont nécessaires; et, par conséquent, qu'à outillage et approvisionnement égaux, les frais de production sont, dans les professions où on achète la matière première, comme la menuiserie, plus considérables que dans celles où on ne l'achète pas, comme le tissage au métier.

Tout cela va de soi, pour ainsi dire, tant que la matière première n'est qu'un produit inachevé; mais en remontant de transformateur en transformateur, quel qu'en soit le nombre, on arrive infailliblement au bien naturel, à cette matière brute, qui n'a encore reçu aucune façon, aucun déplacement, que la main de l'homme n'a point encore touchée : à l'arbre debout, au minerai sous-jacent, etc., etc. Y a-t-il un équivalent de cette vraie matière première? Le premier transformateur en la cédant au second, déjà façonnée ou déplacée, peut-il la faire entrer en ligne de compte?

Non, si le bien naturel est en quantité telle que le premier venu se la puisse procurer sans effort. L'Offre excède-t-elle la Demande? Le bien naturel est sans valeur.

Une seule cause peut lui en donner : sa rareté relative. Dans les forêts vierges du Brésil, personne ne consent à tenir compte de l'arbre sur pied, quand il s'agit de déterminer la valeur d'un objet

en bois; mais ce même arbre sur pied entre dans la détermination de la valeur d'un objet en bois, dans le désert de *Cobi* ou le Sahara. L'unique raison en est le défaut de bois.

Or, il en est de même des rochers, des minerais, des plantes et des animaux sauvages, des poissons de la mer et des fleuves; de tous les biens naturels en un mot. Ils ne valent qu'à raison de leur rareté relative.

Mais, quand ils valent, à qui revient la fraction du prix qui correspond à la valeur du bien naturel?

A celui qui le premier lui a fait subir un déplacement ou une transformation, si le bien naturel était encore dans le domaine commun quand sa main l'a saisi et l'en a tiré. C'est le cas de la branche de corail ramassée sur le sable dont il a été parlé plus haut; de la baleine pourchassée dans les mers du pôle, etc., etc.

Au détenteur du bien naturel, lorsqu'il est sorti du domaine commun et qu'il a un maître. C'est le cas de l'arbre, quand la forêt est appropriée; des matériaux sous-jacents, quand la pierre, le plâtre, la houille, le minerai sont devenus des choses propres; du gibier, du poisson, quand ils ont passé avec le fleuve, avec le sol, dans les mains de quelqu'un.

Comment de purs dons naturels sont-ils sortis, et ont-ils pu sortir du domaine commun? C'est ce qui sera expliqué quand on parlera du droit de propriété.

CHAPITRE XVIII.

De la Rente.

De même que la matière première proprement dite, l'agent naturel est un pur don de la Providence.

De là cette conséquence, qu'en général il ne reçoit pas de rémunération.

Les forces naturelles illimitées, comme l'électricité et la vapeur, n'en reçoivent jamais. Pour les plier à son usage, pour les faire travailler en son lieu et place, l'homme est obligé de construire des machines spéciales. Aussi les services de ces machines sont-ils rémunérés d'après des lois que nous examinerons bientôt; mais, dans la valeur des produits obtenus avec le secours de ces machines, aucune fraction ne correspond au secours fourni par la vapeur. La raison en est facile à comprendre, et on la connaît déjà. Personne ne consent à faire un sacrifice pour jouir du concours d'une force qui est à la portée de tout le monde.

Les agents naturels limités mais non localisés, comme le sont presque toujours le vent, la

pluie, la chaleur, se trouvent dans le même cas, chacun pouvant librement les utiliser dans la mesure où la Providence les octroie aux hommes.

Ainsi, la farine obtenue sur la côte de Hollande par un moulin à vent, rémunère le service du meunier, le service de l'instrument; mais aucune fraction de la valeur ne correspond au service du vent, car toute personne qui veut utiliser la force du vent peut construire un moulin, et, dans un pays uni comme la Hollande, le vent soufflera pour elle comme pour son voisin.

Cela est plus vrai encore d'un navire à voiles. Le navire et l'équipage reçoivent une rémunération, mais, dans le prix du fret, rien ne correspondra au service rendu par le vent, car tout navire pouvait utiliser ses services gratuitement.

Cela cesserait d'être vrai, si nous nous transportions par la pensée dans un pays très-accidenté, où le vent souffle plus souvent et plus fortement sur certains points que sur certains autres. Dans ce cas, le meunier dont l'instrument fonctionnerait avec plus de régularité et de force, tirerait de son moulin et de son travail plus que ne retireraient des leurs des voisins moins bien placés. La différence constituerait à son profit un bénéfice spécial, qui peut être considéré comme la rémunération du vent; car l'avantage du site tient à la régularité et à la force du vent.

On peut donc avancer que les agents naturels limités et localisés sont les seuls dont les

services puissent être l'objet d'une rémunération.

Prenons un autre exemple.

L'humidité étant un principe de fécondité pour le sol, le service rendu par des eaux d'irrigation peut être rémunéré. Supposons que la population de deux oasis voisins tire la même quantité de dattes du même nombre de pieds de dattiers, mais que, par un accident naturel, le débit de la source de l'un de ces oasis vienne à doubler. La production des dattiers augmentera. Cet accroissement dans la production des dattes ne sera pas assez considérable pour faire baisser beaucoup la valeur des dattes sur le marché général, et cependant ce doublement de la production sera un avantage considérable pour l'oasis dont la source est devenue plus abondante. La quantité de ses dattes ayant doublé sans que la valeur des dattes en ait été sensiblement affectée, sur deux paniers de dattes, il y en aura tout près d'un qui correspondra au service rendu par cette source plus abondante que celle des oasis voisins. Le second panier est la rémunération du service d'un agent naturel.

L'eau n'est pas seulement un principe de fécondité ; elle peut être aussi une force.

Nous vivons dans un pays très-arrosé, sillonné par beaucoup de cours d'eau, grands et petits ; cours d'eau dont la force d'impulsion est utilisée par diverses industries.

Or, il y a des inégalités de force très-grandes entre ces divers moteurs naturels. L'inégalité tient à la fois à la pente du sol et au volume de l'eau.

Supposons un cours d'eau dont le volume et la rapidité soient tels, que sa force est double de celle d'un autre.

Toutes choses égales d'ailleurs, on moudra sans plus de peine deux fois plus de farine avec un moulin établi sur ce cours d'eau, qu'avec un moulin établi sur un cours d'eau d'une force moitié moindre. Les services du premier meunier recevront donc une rémunération deux fois plus considérable que celle du second, sans qu'il ait pris plus de peine. La différence est la rémunération de l'agent naturel.

Pourquoi l'oasis mieux arrosé, le moulin à vent mieux situé, le moulin à eau mu par un agent naturel plus puissant, reçoivent-ils une rémunération plus forte que l'oasis moins bien irrigué, le moulin à vent plus mal placé, le moulin mis en mouvement par une moindre chute d'eau?

Parce que la valeur des dattes est telle que le travail et l'outillage des habitants de l'oasis moins bien irrigué, reçoivent une rémunération suffisante, une rémunération égale, tout compensé, à la rémunération du travail et des instruments dans les autres industries. Or, puisqu'un panier de dattes rémunère suffisamment leur travail et les instruments, il est évident que le second panier

constitue pour les habitants de l'oasis mieux irrigué, grâce au débit plus abondant de leur source, une *sur-rémunération* qui ne correspond ni à leur travail, ni à leur outillage.

Parce que la valeur de la farine est telle comparée à celle du blé, que le travail et l'instrument du meunier dont le moulin à vent est moins bien placé, reçoivent une rémunération suffisante, c'est-à-dire égale, tout compensé, à la rémunération du travail et des instruments dans les autres industries. Or, puisque le prélèvement d'un sac de farine sur vingt, par exemple, rémunère suffisamment son travail et ses instruments, il est clair que si, sans prendre plus de peine, le meunier du moulin à vent le mieux situé, peut moudre deux fois plus de blé que son voisin, dans le même temps, et perçoit deux sacs là où l'autre n'en perçoit qu'un, le second sac de farine est une *sur-rémunération* qui ne correspond ni à son travail, ni à sa machine.

Je ferais le même raisonnement, et j'arriverais aux mêmes conclusions, pour le meunier dont le moulin à eau est mu par une chute d'eau d'une puissance double de celle de son voisin.

Maintenant, il s'agit de donner un nom à cette sur-rémunération. Nous pourrions, si nous étions les premières personnes qui s'occupassent d'économie politique, lui donner à peu près celui que nous voudrions, car il n'en porte aucun dans le langage usuel. Les hommes ne distinguent pas dans

la pratique les deux éléments que vient de donner l'examen attentif des faits. Ne les distinguant pas par l'esprit, ils les confondent sous une dénomination commune. Nous serions donc les maîtres de désigner l'un de ces éléments à notre gré, s'il n'y avait pas avantage à se servir, fussent-ils mal choisis, des termes déjà usités. Or, c'est ici le cas. La rémunération de l'agent naturel est désignée dans tous les traités d'économie politique par le mot de *rente*. Subissons-le donc, afin que les personnes déjà accoutumées au vocabulaire scientifique ne se trouvent pas trop dépaysées par une terminologie différente. Mais, en le subissant, constatons que c'est un mot étranger, et qu'il n'a pas en français le même sens qu'en anglais, car en Angleterre il s'applique à ce genre de revenu que nous nommons *canon* ou *fermage*. En France, au contraire, le mot de rente, qui est le mot latin *redditus*, s'applique plus spécialement à tous les revenus qui ne sont pas la rémunération d'un travail présent. C'est en ce sens qu'on dit de quelqu'un qu'il a vingt mille de rente. On dirait indifféremment que son revenu est de vingt mille livres. Remarquez en passant que la racine même du mot de rente, comme la racine du mot de revenu, contient une idée de périodicité, de retour en quelque sorte spontané, tandis que le mot *canon* implique l'idée de mesure et de règle, et celui de *fermage*, l'idée de fixité. Ni l'un ni l'autre de ceux-ci n'a pris pied dans la nomenclature théo-

rique. Les Anglais, qui se sont beaucoup plus occupés que nous d'économie politique, ont fait prévaloir l'usage des mots empruntés à leur langue. C'est par eux qu'a été introduit dans le langage économique le mot de *rente,* pour exprimer la *rémunération de l'agent naturel.*

Puisqu'il a conquis sa place dans le langage scientifique, adoptons-le, mais non dans son sens primitif et usuel, c'est-à-dire comme un synonyme de fermage. Le mot anglais de *rent* en est, en effet, l'équivalent dans la langue des affaires. Il s'applique au revenu foncier, au prix de location payé par le fermier au propriétaire. Or, ce prix contient deux éléments distincts : d'abord, et en tous cas, la rémunération des instruments incorporés dans le sol, puis, lorsqu'il y en a une, la rémunération de sa fertilité naturelle. Et quand il ne contient qu'un seul de ces éléments, c'est le second qui disparaît, ce n'est jamais le premier. Dans la langue scientifique, au contraire, le mot de *rente* ne s'applique qu'à la rémunération de la fertilité naturelle du sol, élément qui se peut rencontrer dans le revenu foncier, mais qui ne s'y rencontre pas toujours.

L'expression a été empruntée au dictionnaire agricole, parce que, de tous les agents naturels, la terre est celui dont on a le plus étudié la fonction productive; celui qui a le plus attiré l'attention des économistes ; celui qui attire depuis toute antiquité l'attention des hommes.

Mais il doit être bien entendu, que chaque fois que je prononcerai le mot *rente*, je parlerai de la rémunération d'une force naturelle, c'est-à-dire d'une *sur-rémunération* qui ne correspond, ni à du travail, ni à des instruments, mais qui tire son origine, soit de la supériorité productive de tel ou tel agent naturel sur les services rendus par d'autres agents naturels de même espèce, soit de la rareté relative de l'une des forces naturelles limitées.

La disproportion entre la demande et l'offre des agents naturels limités, comme les eaux, la force végétative du sol, etc., etc., peut, en effet, donner naissance à la *rente*, sans qu'il y ait entre les forces de même espèce des inégalités de puissance. Dans une île où il n'y aurait que trois ruisseaux d'égale pente et d'égal volume, il pourrait y avoir une *rente* pour les maîtres des trois cours d'eau, si le besoin de forces hydrauliques grandissait assez pour qu'on s'en disputât le secours. Le sol de cette île fût-il uniformément fertile sur tous les points, toute terre y pourrait donner une *rente*, si la terre y faisait défaut aux habitants.

Comme, en fait, ces égalités de puissance ne se rencontrent pas, même sur d'étroits espaces, tandis qu'à considérer toute la terre les agents naturels ne font pas défaut à l'homme, la *rente* découle bien plus de l'inégalité des forces naturelles que de leur rareté relative.

Il est très-rare que l'agent naturel soit tel purement et simplement. Presque toujours l'art s'ajoute à la nature. S'agit-il d'eaux d'irrigation, un barrage les recueille, et un canal les conduit sur le sol à arroser. S'agit-il d'une chute d'eau ? Des digues en rétrécissent le cours, afin de le précipiter; peut-être un chenal en élève-t-il artificiellement le niveau. S'agit-il de la force végétative du sol? Sa fertilité naturelle est doublée d'une fertilité due au travail de l'homme. A la *rente* proprement dite s'ajoutent dès lors des rémunérations qui n'ont, ni la même source, ni le même caractère ; qui sont des rémunérations de l'*instrument* accolé à la force naturelle; mais qui, dans la pratique, se confondent avec la rente et s'en trouvent véritablement inséparables.

A ces observations il n'y a rien à ajouter, en ce qui touche la plupart des agents naturels limités; mais en ce qui concerne la terre, il nous faut insister et entrer dans quelques détails. Le rôle de cet agent naturel est si important, que, déterminer l'origine et les caractères de la rente fournie par le sol, est un des principaux problèmes de la science économique.

Dans la pratique, la rente du sol se confond toujours avec la rémunération des instruments incorporés dans le sol, sous forme de défrichement, assainissement, ameublissements, amendements, engrais, etc., etc. Il ne serait pas même possible de séparer en fait ces deux éléments, car, qui peut

dire aujourd'hui, pour un sol cultivé de longue date, quelle est, dans sa fertilité présente, la part de l'industrie humaine et la part de la fertilité naturelle. Nous savons bien qu'il y a une part de fertilité artificielle, et une part de fertilité naturelle; mais entre elles nous ne pouvons opérer la distinction avec certitude et avec exactitude. Il n'est pas plus possible de faire ce départ, que de séparer du sol les forces artificielles qui y ont été incorporées. Par l'imagination, nous pouvons nous représenter ce que deviendrait ce sol fertile, si, après avoir été épuisé par plusieurs récoltes, il était pendant de longues années livré à un entier abandon; nous pouvons nous rendre à peu près compte des frais qu'exigerait, après un long intervalle d'absolu délaissement, une nouvelle mise en exploitation. Mais voilà tout. Et encore cette image ne nous donnerait-elle pas une idée exacte de ce que le sol a reçu par la main de l'homme; car il y a des travaux que l'abandon, même absolu, même prolongé, ne détruit pas; il y a des assainissements définitifs; il y a des extirpations de plantes et de pierres qui demeurent acquises. Dans la pratique, la séparation des deux éléments est donc impossible; mais il n'en est pas de même dans la théorie, et aux yeux de la science les deux éléments sont parfaitement distincts.

Voyons donc, quand et comment la fertilité naturelle du sol est rémunérée.

Mais d'abord la fertilité naturelle est-elle toujours rémunérée?

Certainement pas.

Le point de départ est, au contraire, l'absence de rémunération. Les services de l'agent naturel sont des services gratuits ; celui qui les utilise, les reçoit gratuitement ; dans la détermination de la valeur il n'en est pas tenu compte, et, par conséquent, le consommateur jouit gratuitement des services gratuitement reçus par le producteur.

Voilà le principe; principe qu'il ne faut jamais perdre de vue.

Fixons-le dans notre pensée par un exemple.

Supposons l'humanité réduite à quelques milliers d'individus ; supposons que ces quelques milliers d'individus sont rassemblés dans une grande et vaste plaine, — comme la riche plaine de Lombardie, par exemple, — et que toutes les parties de cette plaine soient également fertiles, ce qui, même pour la Lombardie, n'est jamais vrai.

Qu'arrivera-t-il?

La valeur du blé contiendra une rémunération pour le travail et une autre pour l'instrument agricole; mais aucune pour l'agent naturel. La fertilité artificielle du sol, celle que l'homme y a incorporée, recevra une rémunération; la fertilité naturelle n'en recevra point. Il n'y aura pas plus de rente pour la terre, que pour la chaleur et la

pluie qui la fécondent. Et cela par une raison bien simple. Si l'agriculteur exigeait une rémunération pour la fertilité naturelle du sol, ou bien le consommateur résisterait et l'emporterait, ou bien un *produit net* viendrait s'ajouter à la rémunération du travail et des instruments. Comme dans cette dernière hypothèse, chacun pourrait se procurer ce *produit net* en se faisant agriculteur, — ce qui serait facile, puisque les portions encore inoccupées du sol seraient fort étendues, — le nombre des agriculteurs augmenterait par la désertion d'autres métiers moins profitables. Or, l'accroissement de l'offre des denrées agricoles amènerait une baisse des prix et ferait disparaître le *produit net*. Il restera bien une fraction du prix qui ne sera la rémunération, ni du travail, ni des outils et machines agricoles, ni des animaux de trait, ni des bâtiments d'exploitation, mais cette fraction ne sera pas une rente. Ce sera la rémunération de la fertilité artificielle du sol, de celle qui a été mêlée à la fertilité naturelle sous forme de défrichement, d'assainissement, d'ameublissement, d'irrigation, d'engrais, d'amendements, etc., etc.

Supposons maintenant que la population s'accroît, et avec elle le besoin de subsistances. Les cultures s'étendent. Il arrive inévitablement un moment où toute la plaine est cultivée. Dès lors, le nombre des agriculteurs ne peut plus augmenter. L'état de l'agriculture est-il stationnaire, ou ses progrès marchent-ils moins vite que la population

ne croît? Entre l'Offre et la Demande l'équilibre se trouvera rompu. Dès lors la valeur des denrées agricoles s'élèvera au-dessus des frais de production. Outre la rémunération du travail et des instruments, il y aura quelque chose, c'est-à-dire un *produit net*. Plus la Demande augmentera, comparativement à l'Offre, plus le prix des denrées agricoles s'élèvera, et plus considérable sera le produit net.

Nous retrouvons ici cette loi des monopoles, que nous avons déjà rencontrée en nous occupant de la détermination de la valeur. Il y a, en effet, dans notre hypothèse, monopole d'un agent naturel, et ce monopole engendre son effet ordinaire et inévitable : il donne naissance à un excédant de la valeur sur les frais de production. Ce *produit net* se confond dans la pratique avec la rémunération de la fertilité artificielle, et n'en pourrait même être séparé ; mais, aux yeux de la science, c'est un élément distinct et qui vient se surajouter à la rémunération des instruments incorporés au sol.

Il serait possible de distinguer ce quelque chose de surajouté à la rémunération des instruments incorporés, et de l'enlever à celui qui reçoit cette rémunération, qu'il n'en existerait pas moins. Il existe parce qu'il y a disproportion entre l'Offre et la Demande, et cette disproportion produit inévitablement une sur-élévation de valeur. Cette sur-élévation ne résulte pas de ce qu'elle est ré-

clamée par quelqu'un, par n'importe qui, en fait, par l'individu qui a droit à la rémunération des instruments incorporés dans le sol ; mais elle est réclamée par quelqu'un, parce qu'elle existe en vertu d'une loi naturelle; de la loi qui fait résulter la valeur du rapport de l'Offre et de la Demande. C'est ce qu'on a cherché à exprimer par une phrase pittoresque, qui est devenue classique. « Le pain n'est pas cher, parce que le propriétaire reçoit une rente; mais le propriétaire reçoit une rente, parce que le pain est cher. »

Si cette théorie est vraie, tant que la terre ne donne pas de rente, le sol vierge ne doit avoir aucune valeur, car il ne procure aucune rémunération. Or, c'est effectivement ce qui arrive. Dans le Turkestan, on l'apprécie uniquement d'après la quantité d'eau dont on dispose pour l'arroser. Au commencement de ce siècle, les propriétés foncières, dans l'intérieur des contrées qu'arrose le Rio de la Plata, n'étaient estimées que d'après la quantité plus ou moins considérable de bétail qui s'y trouvait; la terre était livrée par dessus le marché. Encore aujourd'hui, dans l'intérieur du Brésil et près des montagnes Rocheuses, la terre est sans valeur. Dans le Far-West des Etats-Unis, elle s'achète à bureau ouvert sur le pied de seize francs l'hectare, c'est-à-dire de quoi payer l'employé du cadastre qui a divisé d'avance les lots, et le commis qui délivre le titre de possession.

Dès qu'il y a rente, au contraire, le sol vierge

acquiert de la valeur, de la même façon que la forêt prend de la valeur, dès que le bois sur pied a du prix.

Dans notre hypothèse, celle d'une grande plaine d'une égale fertilité sur toute son étendue, la rente ne commencerait que quand toutes les parties en seraient cultivées.

En réalité, n'y a-t-il de rente, dans les pays nouvellement colonisés, que quand tout est cultivé? N'en existe-t-il point auparavant? — Si fait.

Pourquoi?

Parce que l'égale fertilité que nous supposions tout-à-l'heure, est absolument chimérique. Non-seulement on ne la rencontre pas quand on compare une région avec une autre; mais, dans une région unique, on ne la trouve nulle part. Même dans les plaines de Lombardie, où le sol est presque partout formé d'alluvions, il y a des inégalités notables entre les différentes portions du sol.

Eh bien, voici comment la rente naît de l'inégale fertilité du sol, avant que tout le sol ne soit cultivé.

Dès que le producteur agricole cherche à échanger ses denrées contre de la monnaie ou d'autres produits, il s'établit entre l'Offre et la Demande une comparaison qui en détermine la valeur. Or, si la Demande, comparativement à l'Offre, s'élève tellement que les produits obtenus sur les terres de médiocre fertilité naturelle atteignent, en tenant

compte des dépenses de défrichement, etc., une valeur égale aux frais de production, — comme il n'y a pas sur le marché deux prix pour le blé, l'un pour les blés obtenus sur des terres d'une médiocre fertilité naturelle, et l'autre pour les blés obtenus sur les terres d'une grande fertilité naturelle, — il est clair que le producteur du blé obtenu sur les dernières tirera plus d'argent de sa récolte, avec le même travail et les mêmes avances, que le producteur du blé obtenu sur les premières; car il fera plus de blé avec la même quantité de travail et d'avances, et la différence constituera une sur-rémunération à son profit. Il sera peut-être difficile, en fait, de dire quand commence pour lui la perception de ce produit net, et quelle en est l'importance, parce que cette égalité de travail et d'avances que l'esprit saisit très-facilement par voie de supposition, n'est pas aussi facile à reconnaître dans la réalité; parce qu'il sera difficile de constater si l'inégalité de fertilité est artificielle ou naturelle; mais l'inégalité naturelle de fertilité étant un fait incontestable, il est clair que la même somme de travail et d'avances ne produira pas partout les mêmes résultats.

Cela suffit pour que nous ayons la certitude que si le producteur moins favorisé est rémunéré par le prix courant des denrées agricoles, le producteur plus favorisé reçoit une sur-rémunération.

Cette sur-rémunération, à laquelle nous donnons

le nom de *rente*, ne lui est pas acquise à tout jamais, Il peut la perdre de deux façons : d'abord, par une décroissance de la Demande, ce qui peut résulter d'une diminution de la population, ou d'un changement dans le mode d'alimentation ; ou par un accroissement de l'Offre, ce qui peut résulter de la mise en culture de terres d'une qualité égale ou supérieure à celles qui sont déjà cultivées.

Dans la première hypothèse, la disparution de la rente s'explique d'elle-même.

Si la valeur du blé fléchit parce que l'Offre augmente, et si cette valeur descend jusqu'au niveau des frais de production sur le sol qui donnait une rente, la rente s'évanouira pour lui. Les terres moins fertiles, sur lesquelles on ne faisait que ses frais, ne donneront plus une rémunération égale aux frais de production. Que cet état de choses dure, et elles seront inévitablement abandonnées ou utilisées de quelqu'autre façon. Quant aux terres nouvellement cultivées, elles ne donneront point de rente, si elles sont d'une qualité égale à celles qui l'ont perdue; elles en donneront une, au contraire, si elles ont une fertilité naturelle supérieure.

Des terres donnant une rente peuvent la perdre d'une troisième façon encore : par un accroissement des frais de production, combiné avec la stabilité des prix. Quand, pour une cause ou pour une autre, les frais de production s'élèvent, il faut, pour que la rente subsiste, que les prix s'élèvent

aussi, car la rente n'est que l'excédant des prix sur les frais. Or, si les prix sont maintenus au même niveau par la loi de l'Offre et de la Demande, tandis que les frais grandissent, la rente disparaît.

Ajoutons que le *revenu* d'une terre peut s'élever sans que cet accroissement soit une rente; car une augmentation de revenu peut résulter d'une adjonction de fertilité artificielle. A des frais de production plus élevés correspondra sans doute une production plus abondante, mais la différence en plus n'est pas la rémunération d'une force naturelle; c'est la rémunération de la fécondité artificielle déposée dans le sol. Il n'y a pas de rente, tant qu'il n'y a pas d'écart entre le taux des frais et la valeur des produits. Or, dans le taux des frais de production, figurent les dépenses d'amélioration comme de premier défrichement.

La théorie de la rente, qui est au fond très-simple, comme on voit, repose toute entière sur trois faits incontestables :

D'abord, la juxtaposition ou plutôt le mélange dans le sol de deux fertilités d'origine différente, la fertilité naturelle et la fertilité artificielle.

En second lieu, l'inégalité des fertilités naturelles.

Enfin, l'égalité de valeur sur le marché de denrées obtenues avec des frais de production inégaux.

Or, s'il n'y a qu'une seule valeur pour des denrées obtenues à des conditions inégales, sera-t-elle « proportionnée aux frais de production du blé » obtenu le plus chèrement, ou à ceux du blé » qui a coûté le moins? Il n'y aura... » qu'une seule valeur, et cette valeur « sera représentée » par la production la plus chère. » C'est là un fait qu'il est facile de constater. « Entre deux sacs » de blé du même poids et de même qualité, y » a-t-il, sur le même marché, au même moment, » uniquement parce que l'un a coûté 10 au pro- » ducteur et que l'autre a coûté 20, » une différence de prix? Non. Il n'y a qu'une valeur. Quelle est celle qui domine? C'est la valeur « du » blé qui a été produite le plus chèrement. La » raison en est évidente. Si l'homme qui a » produit le plus chèrement n'obtenait pas (1) » un équivalent de ses frais de production, il ne produirait pas. Puisqu'il n'y a qu'une valeur, et que cette valeur est égale aux frais de production sur les terres de moindre fertilité naturelle, elle est supérieure aux frais de production sur les terres naturellement plus fertiles. Or, cet excédant de valeur constitue précisément la *rente*.

Tout cela est l'évidence même.

Veut-on maintenant, que, partant du fait de l'existence d'une rente pour les terres d'une qua-

(1) *Cours d'économie politique*, par M. Rossi.

lité naturellement supérieure, nous passions en revue les conséquences de nouveaux défrichements ? Ce sera achever la démonstration de la loi dont il s'agit.

Trois cas seulement peuvent se présenter.

Ou bien, la fertilité naturelle des terres qu'on défriche est supérieure à celle des meilleures terres déjà cultivées;

Ou bien, elle est inférieure à celle des plus mauvaises terres déjà cultivées;

Ou bien, elle est égale à celle de terres déjà cultivées, de n'importe quelle qualité.

Raisonnons-nous dans la première hypothèse ? Il arrivera de deux choses, l'une : Le prix des denrées agricoles baissera, et il peut baisser par suite d'un accroissement de l'Offre; — ou il ne baissera pas, ce qui arriverait si la Demande suivait le mouvement ascensionnel de l'Offre.

Si le prix baisse, les terres dont le rendement ne dépassait pas les frais de production seront délaissées; et celles qui donnaient une rente la perdront en tout ou en partie. Quant aux terres nouvellement défrichées, dont la fertilité naturelle est supérieure à celle de toutes les terres qui demeurent cultivées, elles donneront une rente, et la plus forte rente.

Si le prix ne baisse pas, la situation ne change pour aucune des terres déjà cultivées. Celles qui donnaient une rente la gardent. Plus forte qu'aucune autre sera la rente des terres nouvellement

défrichées, et dont on suppose la fertilité naturelle plus grande que celle de tout le sol déjà cultivé.

Passons à la seconde hypothèse.

Si le sol nouvellement défriché est d'une qualité naturellement inférieure à celle des plus mauvaises terres déjà cultivées, il sera bientôt délaissé par la culture si le prix des denrées agricoles demeure stationnaire, car la valeur des récoltes demeurera inférieure aux frais de production. Dans ces conditions, le défrichement ne peut être que le résultat d'une erreur, d'une fausse appréciation de la fertilité naturelle du sol, ou d'un faux calcul des frais de production. Cet accident mis à part, le défrichement ne s'opère sur un sol plus pauvre qu'en cas de hausse des prix, ou de réduction des frais de production, ce qui revient au même. Or, si les prix montent, la rente s'élèvera d'autant sur les terres qui en donnaient déjà une ; il en naîtra une sur des terres qui n'en donnaient pas encore; seules les terres nouvellement défrichées n'en fourniront point.

Reste la troisième hypothèse; à savoir, le défrichement d'un sol d'une fertilité naturelle égale à celles de terres déjà cultivées. Ici les effets varient suivant que leur qualité est égale, soit à celle des meilleures, soit à celle des pires, soit à celle de qualité intermédiaire, et il peut y avoir bien des degrés de valeur moyenne.

Entrer dans le détail de ces divers cas, serait

fatiguer inutilement l'attention du lecteur. Il suffira de dire qu'il arrive nécessairement de deux choses l'une :

Ou bien le rapport de l'Offre à la Demande ne change pas, et, dans ce cas, les prix ne changent pas non plus. Toutes choses demeurent alors comme devant. Les terres nouvellement défrichées vont simplement prendre leur rang suivant leur degré de fertilité naturelle, et, suivant leur classement, donnent ou ne donnent pas de rente, la donnent forte ou faible.

Ou bien le rapport de l'Offre à la Demande change. Alors les prix baissent, et la rente s'évanouit ou diminue selon le degré de fertilité naturelle des terres qui en donnaient une. Quant aux terres nouvellement défrichées, elles prennent rang dans le nouveau classement selon leur qualité naturelle.

Et ainsi de suite à l'infini, quelque nombreux que soient les degrés de fertilité naturelle du sol déjà cultivé ou demeuré inculte. Il y a, en effet, autant de degrés dans la rente, qu'il s'en trouve dans la fertilité naturelle des terrains où la valeur des récoltes est supérieure aux frais de production.

En résumé, la culture de terres naturellement plus fertiles que les terrains où la valeur des récoltes est égale aux frais de production, constitue au profit du détenteur un monopole naturel. Or, comme le propre de tout monopole naturel est

d'engendrer un produit net, il y a une rente pour tout sol naturellement plus fertile que les terres où la valeur des récoltes est égale aux frais de production.

L'existence d'un produit net du sol avait été constatée par les physiocrates dès la seconde moitié du règne de Louis XV. C'est même sur ce fait qu'ils ont bâti leur système économique ; système doublement erroné. D'abord, le docteur Quesnay et ses disciples croyaient que, sauf les industries extractives, c'est-à-dire l'exploitation des biens naturels, l'agriculture seule donne un *produit net*. Or, c'est là un faux point de départ, car, chaque fois que la valeur est supérieure aux frais de production, il y a produit net, et la valeur est supérieure aux frais de production, chaque fois que par une cause accidentelle ou permanente, naturelle ou artificielle, l'Offre ne se proportionne pas à la Demande. En second lieu, les physiocrates croyaient que l'existence d'un *produit net* est un bien, tandis qu'elle est un mal, si l'on se place au point de vue social, puisqu'elle se résout en sacrifices pour le consommateur et aboutit à lui faire payer de l'utilité gratuitement reçue par le producteur.

Mais, s'ils se sont trompés sur les causes et les vrais caractères du *produit net*, — plus encore dans les conclusions qu'ils ont tirées de son existence, — les physiocrates ont du moins l'honneur d'avoir découvert et constaté l'existence de la *rente*.

Quant à la loi qui la régit, elle a été exposée pour la première fois par Anderson (1) ; mais c'est Ricardo (2) qui l'élucida, la formula et attira sur elle l'attention publique. Aussi porte-t-elle son nom.

A la théorie de Ricardo on a fait plusieurs objections, mais aucune n'est sérieuse.

Si elle était vraie, a-t-on dit, les terrains de la dernière qualité ne devraient jamais donner de rente, et, au contraire, il n'est si pauvre lande dont on ne tire un revenu.

Il y a là une confusion.

S'agit-il d'un pâturage? Le revenu n'est pas une *rente*, mais l'équivalent des herbages qui croissent annuellement sur la lande. Ce n'est pas du concours d'un agent naturel que le propriétaire tire son revenu, c'est d'une matière première dont il a le monopole.

S'agit-il d'un sol cultivé? Le revenu n'est pas davantage une *rente*, mais la rémunération des instruments incorporés à la terre, sous forme de défrichement, fumiers, fossés d'assainissement, etc.

Afin de rendre plus claire l'exposition des lois qui régissent la rente, Ricardo avait divisé les terres en trois classes, comme notre cadastre, et avait établi son argumentation sur cette série

(1) Agriculteur et publiciste écossais, né en 1740 et mort en 1808.

(2) Ricardo était d'origine hollandaise. Né à Londres, en 1772, de parents juifs, il embrassa l'Anglicanisme. Il est mort en 1823, membre du Parlement.

d'hypothèses : que les terrains les plus fertiles sont cultivés les premiers ; — qu'ils ne donnent point de *rente*, tant que la densité croissante de la population n'oblige point de recourir à des terrains d'une qualité moindre ; — qu'à cette obligation correspond une élévation des prix, et que, l'accroissement de valeur des récoltes rémunérant les frais de production sur les terres de seconde qualité, il y a dorénavant rente pour les terres de la première qualité ; — que, les terres de seconde qualité épuisées, on attaque des terres de troisième qualité ; — qu'alors les terres de seconde qualité donnent une rente, tandis que la rente des terres de première qualité s'élève en proportion. Et ainsi de suite, jusqu'aux plus maigres terrains.

Profitant et abusant de ce qu'il avait de trop symétrique et de trop absolu dans la démonstration de Ricardo, on a dit : Les terrains de seconde et de troisième qualité sont souvent défrichés avant que tous les terrains de première qualité ne soient exploités ; ce n'est donc pas le défaut de terrains fertiles qui élève la valeur du blé au niveau des frais de production sur un sol plus ingrat.

Querelle de sophiste. Afin de rendre sa théorie plus claire, Ricardo raisonne toujours, il est vrai, comme si les terres n° 2 n'étaient jamais cultivées qu'après l'entière occupation des terres n° 1 ; mais il ne prétend point que le sol n° 1 ne donne une rente qu'après l'entier défrichement des

terres de cette qualité. Pareille affirmation ne se trouve nulle part. Il est parfaitement sous-entendu, au contraire, qu'il y a rente dès que sur le même marché se rencontrent deux sacs de blé récoltés sur des terres d'inégale fertilité, pourvu que leur valeur soit égale aux frais de production du blé récolté sur la terre de qualité inférieure. Qu'on défriche les terres n° 2, alors seulement qu'il n'y a plus de terres n° 1, ou lorsqu'il en est encore d'incultes, cela ne change rien au fond des choses. Il reste toujours que la rareté croissante du blé, comparativement à la population, rend de nouveaux défrichements nécessaires. Si l'on exploite des terres de même qualité, la valeur du blé ne s'élève pas, ou du moins ne s'élève que temporairement, à savoir jusqu'au moment où l'équilibre se rétablit par les défrichements entre l'Offre et la Demande. Mais si, pour un motif ou pour un autre, on exploite des terres d'une qualité inférieure, la valeur du blé s'élève et se maintient au niveau des frais de production sur le sol de seconde qualité. L'exploitation des terres n° 2 avant l'entier défrichement des terres n° 1 peut résulter, soit de l'éloignement de ces dernières, soit de leur insalubrité, soit de l'ignorance dans laquelle se trouvent les pionniers sur la fécondité respective des terrains encore incultes, soit de plusieurs autres causes du même genre ; mais, quelle que soit la raison pour laquelle on a défriché un champ plus maigre avant un sol plus

fécond, toujours est-il que sur deux hectares d'une inégale fertilité on récolte des quantités inégales de blé, et que, la valeur du blé sur le marché étant égale aux frais de production sur la terre la moins fertile, la récolte de la terre la plus fertile vaut plus que les frais de production. Qu'est-ce que la différence, sinon une rente?

C'est pourtant sur cette objection puérile que s'est appuyé un économiste américain, nommé Carey, pour combattre la théorie de Ricardo. Il a prétendu la ruiner par la base, et cela au nom des faits. Tout d'abord il a constaté, et cette première assertion est parfaitement exacte, que, dans les pays neufs, ce ne sont pas toujours les terres les plus fertiles que les colons attaquent les premières. Allant plus loin, il a affirmé que ce sont toujours les moins fertiles, et il en donne pour raison, que les terres d'alluvion, d'ordinaire les plus riches, étant en général basses, humides, couvertes d'une épaisse végétation, exigent des travaux préliminaires considérables pour devenir propres à la culture. Les nouveaux venus attaquent donc de préférence les terres qui exigent de moindres travaux préparatoires, c'est-à-dire des terres maigres et légères. L'explication du fait, quand fait il y a, est irréprochable. Les avances étant ce qui manque le plus aux colons, ils ne peuvent attaquer d'abord les terres qui exigent de grandes avances. Mais est-il vrai qu'ils attaquent toujours les sols les plus médiocres les premiers? On peut

hardiment affirmer qu'il n'en est rien. Les colons attaquent d'abord le sol voisin de la mer et des premières voies de communication, quelle qu'en soit la nature; et tout le monde devine pourquoi. Etablis là, ils n'évitent pas plus les terres les plus fertiles qu'ils ne dédaignent les moins fertiles. Ils cultivent d'abord celles qui, à raison de leur situation et de la médiocrité des ressources dont ils disposent, leur offrent des avantages que ne leur donnerait pas la culture de terres plus fertiles mais trop éloignées, ou voisines mais exigeant des avances qui leur font défaut. Voilà la vérité ; et l'assertion contraire, bien que venant d'un homme placé pour bien voir, est évidemment imaginée pour les besoins de la cause. Elle est contredite par d'autres observateurs, aussi bien placés que Carey pour constater les faits, mais que n'aveugle pas un esprit d'opposition systématique à la loi de Ricardo.

Et quand les choses se passeraient exactement comme le prétend Carey, quelle conclusion légitime en tirer? On raille en disant que la théorie de la rente est basée sur l'hypothèse que les terres de première qualité sont cultivées les premières, tandis que les faits prouvent le contraire. C'est oublier que la démonstration de Ricardo pourrait être retournée, et qu'on arriverait aux mêmes conclusions en supposant que les terres de la dernière qualité sont cultivées les premières.

En effet, lorsque le sol des bords de la mer et

des rivières est de seconde et de troisième qualité, le sol n° 1 est comme s'il n'existait pas, puisqu'il ne porte point de moissons. La valeur du blé est réglée par les frais de production sur le sol de troisième qualité, et c'est le sol de seconde qualité qui prend la place du n° 1, jusqu'à ce qu'on défriche les terres de première qualité.

Lorsque le sol n° 3 est seul cultivé, les numéros 1 et 2 sont comme s'ils n'existaient pas. Mais qu'on les cultive ensuite, et ils donneront sur-le-champ une rente. Au moment où ils entrent en scène, ils y entrent avec leurs avantages; et il suffit que leur apparition ne fasse pas délaisser la culture du n° 3, pour qu'ils en jouissent tout de suite intégralement.

Peu importe, en somme, l'ordre chronologique dans lequel s'effectuent les défrichements. Pour que la loi de Ricardo se vérifie, il suffit, je le répète, que sur le marché il y ait des denrées agricoles ayant même valeur, bien qu'obtenues sur des terres d'une inégale fertilité naturelle.

On a fait enfin une dernière objection plus misérable encore que celle de Carey. On a dit : Il y a des terres, d'une moindre fertilité naturelle que d'autres, qui donnent cependant le même *revenu*; donc la fertilité naturelle n'entre pour rien dans le prix de location.

Oui, il y a des terres, d'une moindre fertilité naturelle que d'autres, qui donnent le même revenu ; mais voyons dans quelles conditions.

Lorsqu'on loue une ferme composée d'un grand nombre de parcelles ou d'une certaine étendue, tous les sillons n'ont pas la même fertilité, et cependant ils sont tous loués au même prix. Mais sont-ils véritablement loués au même prix? Evidemment non. Entre les meilleurs et les pires, on fait une moyenne, et c'est cette moyenne qui est la base du prix. En réalité, les prix sont inégaux. Ils ne sont égaux qu'en apparence.

On pourrait aussi bien dire : Il y a des terres d'une *égale* fertilité naturelle, dont les prix de location sont inégaux; donc la fertilité naturelle n'entre pour rien dans le *revenu* de la terre.

Eh bien! je réponds encore : Oui, mais à quelles conditions?

Sur deux sols d'une égale fertilité naturelle, les frais de production peuvent être inégaux. Il suffit pour cela que l'un des exploitants soit plus voisin du marché, et l'autre plus éloigné, car, en agriculture, les frais de transport entrent dans les frais de production. Tel est encore le cas, si l'un peut tirer parti des produits accessoires, comme le lait, le beurre, etc., etc., tandis que l'autre ne le peut pas ; ou si les semences, les engrais commerciaux, les outils et les machines reviennent à plus haut prix dans un lieu que dans un autre. Cependant, sur le même marché, il n'y a qu'une seule valeur pour deux sacs de blé, quelle qu'en soit la provenance. Cette valeur est moyennement égale aux frais de production les plus considéra-

bles, et par conséquent supérieure aux frais de production moins élevés. Or, la différence est une véritable rente au profit de la terre la mieux située. La proximité d'une ville, d'un marché, d'une route, en un mot d'un débouché quelconque, équivaut à une fertilité plus grande et en a tous les effets.

Toutes les critiques sont de cette force. A toutes il est aussi facile de répondre d'une façon péremptoire.

Aussi est-on bien étonné de rencontrer un esprit aussi distingué que Bastiat parmi les adversaires de Ricardo. Il a consacré nombre de pages éloquentes à prouver, que, comme tous les autres agents naturels, la force végétative naturelle ne reçoit jamais de rémunération. Il a raison quand il dit que celle-ci ne saurait résulter que d'un monopole ; mais il a tort quand il dit qu'il n'y aurait monopole que si la surface entière de la terre était déjà défrichée et cultivée. C'est méconnaître l'existence des monopoles de fait. La valeur d'un produit peut être supérieure aux frais de production par suite d'un défaut d'équilibre purement accidentel entre l'Offre et la Demande. Bastiat a parfaitement compris et décrit les effets de la découverte d'une machine. Il a très-bien saisi que son emploi constituait au profit de l'inventeur un monopole de fait, et lui procurait un *produit net*. Eh! bien, il en est de même pour la terre. Une plus grande fertilité naturelle équi-

vaut à une plus grande puissance mécanique, et, jusqu'à ce que des machines plus puissantes encore ou aussi puissantes soient en action, son exploitation constitue un monopole de fait qui donne un *produit net*.

Il y a de la terre aussi fertile en Amérique, plus fertile même. Soit, mais retenu par l'amour du pays, par l'habitude, par la crainte de l'inconnu, par ses affections, par le défaut d'avances, l'Européen reste chez lui, et consent à payer une rente plutôt que de s'expatrier pour échapper à cette surcharge. Ces terres lointaines, jusqu'à ce qu'elles soient cultivées, sont comme si elles n'existaient pas ; elles ressemblent à des machines qu'on pourrait construire, mais qui ne sont pas construites ; qui ne fonctionnent pas, et partant qui laissent aux machines construites un monopole de fait.

Pour que le système de Bastiat fût soutenable, il faudrait qu'il n'y eût de *produit net* que quand on se trouve en face d'un monopole absolu et nécessaire. Or, lui-même en reconnaît d'autres. Ses assertions ne sont donc pas fondées. Elles ne tiennent pas devant un examen sérieux de la question. Entraîné par le désir de justifier une idée systématique, ce séduisant esprit est tombé dans une erreur manifeste. Il a embrassé une doctrine à laquelle les faits donnent un éclatant démenti, afin d'échapper à la loi en vertu de laquelle l'accroissement de la Demande peut rendre

onéreux des bienfaits d'abord gratuits de la Providence; et il désirait échapper à cette loi, parce qu'elle ruine par la base sa théorie des harmonies universelles.

En effet, par la découverte de procédés et d'instruments plus parfaits, l'homme arrache à la nature des secours gratuits. Par là, il gagne sur elle, dans la mesure où il s'avance dans les voies de la civilisation et du progrès économique; mais, ce qu'il gagne d'un côté, il le perd de l'autre, en tout ou en partie, si l'accroissement de la Demande rend onéreuse la coopération d'abord gratuite de certaines forces naturelles, et la rend d'autant plus onéreuse que la Demande s'accroît. Or, Bastiat ne voulait pas qu'il perdît. De là sa vive répulsion contre la loi de Ricardo. Il se proposait de la réfuter, parce qu'il n'y aurait pas de limites au progrès économique si elle n'existait pas, et qu'on serait dès lors autorisé à rêver la félicité universelle pour les siècles futurs. Si, au contraire, cette loi ne peut pas être mise en doute, si les biens naturels et le concours des forces naturelles, d'abord gratuits, deviennent onéreux quand la population suit l'essor de la richesse, alors il faut renoncer à ces séduisantes perspectives. Il faut abandonner l'espoir de voir l'homme nager un jour dans l'abondance de tous les biens; il faut faire le sacrifice non-seulement des utopies socialistes, mais aussi des utopies humanitaires et philan-

tropiques. Il faut se résigner à tenir la vie humaine pour ce qu'elle est réellement : une lutte perpétuelle contre des besoins en même temps que contre des passions ; lutte dans laquelle l'homme peut se présenter mieux armé et remporter plus d'avantages, mais où la victoire ne saurait être ni complète ni définitive.

C'est là une vérité qui déplaît à plusieurs, mais à laquelle on n'échappe pas plus en chantant des hymnes, qu'en proférant des menaces ou des imprécations.

Ou l'on n'a pas réussi à faire comprendre l'origine et le caractère de la rente, ou le lecteur voit clairement que la rente n'existe point parce qu'elle est exigée, mais, au contraire, qu'elle est réclamée parce qu'elle naît spontanément en vertu de la nature même des choses.

Reste à trancher la question de savoir à qui appartient la rémunération de la fertilité naturelle. Or à qui l'attribuer, sinon à celui qui a déjà droit à la rémunération de la fertilité artificielle ? A qui serait-il plus juste de l'abandonner, lors même qu'on pourrait la discerner nettement de l'élément auquel elle est associée, et l'en séparer d'une main sûre? Comment, d'ailleurs, saisir un élément aussi variable que la rente; qui naît, je ne dirai pas contre le gré, mais indépendamment de la volonté du cultivateur ; qui peut disparaître à l'improviste, et qui se confond si intimement avec la rémunération de la fertilité artificielle,

que nul ne les distingue dans la pratique, que la plus savante analyse, dans un prix de location, aurait grand peine à les démêler? Celui qui y a le plus de droits, après tout, n'est-il pas celui qui a déposé dans le sol cette fertilité artificielle sans laquelle la fertilité naturelle serait demeurée inutile?

Question qui nous place derechef en face du droit de propriété. Il nous en faut enfin examiner l'origine, la nature et le fondement.

CHAPITRE XIX.

Du droit de propriété.

Comment l'individu tire-t-il du domaine commun des biens ou des agents mis par la Providence à la disposition de tous? Comment se les approprie-t-il? Voilà le problème.

D'un côté, en effet, se trouve l'homme avec ses besoins, ses instincts, son intelligence, sa force et sa dextérité; de l'autre, la nature, avec l'immense variété des choses et des forces qui la composent. C'est l'air que respirent tous les animaux; ce sont la chaleur et la pluie, sans lesquelles il n'y aurait pas de végétation; c'est le vent qui enfle la voile du bateau et fait tourner les ailes du moulin; c'est la mer, avec ses matières salines, ses plantes, ses madrépores, ses coquillages, ses poissons; ce sont les ports creusés par les eaux elles-mêmes, où l'on trouve un abri contre la tempête, et un lieu commode pour l'embarquement et le déchargement des marchandises; ce sont les fleuves et les rivières, qui, suivant une heureuse expression très-connue, sont des chemins qui marchent; ce sont les sources et les ruisseaux qui nous offrent un breuvage, et qui sont utilisés pour l'irrigation par l'a-

griculture, comme force motrice par l'industrie ; ce sont les poissons qui vivent dans toutes ces eaux; ce sont les puissantes couches de pierre, de plâtre, de marbre, etc., etc., les filons métallifères que la terre recèle dans son sein; ce sont les forêts et les pâturages qui en couvrent la surface; ce sont les animaux dont les hommes mangent la chair et revêtent les dépouilles; ce sont les propriétés des corps, qui sont autant de forces dont il peut se faire aider pour transformer la matière première et l'adapter à son usage; c'est, enfin, la terre elle-même, avec la force végétative dont elle est douée. A l'origine des sociétés, tous ces biens et toutes ces forces sont à la libre disposition de chacun. C'est une sorte de réservoir commun où puise qui veut ou qui peut. Il en est encore plus ou moins ainsi dans les parties du globe à peu près inhabitées. Eh ! bien, de quel droit certaines portions de ce fonds commun sont-elles devenues, et ont-elles pu devenir des choses exclusivement propres à quelques-uns?

En deux mots, voici la réponse :

La propriété est de droit naturel ; elle s'acquiert par occupation ou attribution ; mais à une condition : c'est que l'occupation ou l'attribution sera consacrée, soit par le travail, soit par l'intérêt social, soit par tous deux concurremment.

Je m'explique.

Appréhender une des choses qui sont mises à la disposition de tous par la Providence, et la modi-

fier par son travail pour l'approprier à son usage, voilà certes un titre d'appropriation dont la légitimité n'est contestée par personne. Partout, toujours, ce qui est transformé par l'industrie humaine sort du domaine commun pour devenir la propriété exclusive du producteur. Pourquoi cela? Parce que la conscience de chacun lui inspire le sentiment énergique de son propre droit sur les fruits de son travail, et du droit d'autrui sur les fruits du travail d'autrui; parce que dans le fond du cœur humain, sont gravées les pensées si éloquemment exprimées par Mgr Affre, archevêque de Paris, dans son *Mandement contre les erreurs qui renversent les fondements de la justice et de la charité.*

« L'homme, par son travail, fait passer quelque chose de sa personne dans les objets extérieurs. Il y met de sa pensée, de sa volonté, de sa force, de ses peines, de ses sueurs, de sa vie, de sa substance. Il étend sa personnalité sur ces choses, qui deviennent pour lui un nouveau domaine, et il a sur elles, par cette extension, un droit aussi naturel, aussi légitime que sur les facultés de son esprit et les organes de son corps. Elles deviennent des accessoires, des appendices de son existence. »

Les animaux eux-mêmes ont cet instinct. Les choses qu'ils ont *faites*, comme leur nid, leur terrier, leur proie, ils les regardent et les tiennent pour leurs; ils les défendent comme tels.

Aussi, jouir exclusivement du daim qu'il a tué, de la hutte qu'il a construite, des vêtements qu'il a façonnés, paraît-il souverainement juste à tout homme. Celui-là même qui est plus paresseux ou plus faible, qui, par conséquent, puise moins qu'un autre dans le fonds de tous, sent bien que la mise en commun des produits ne saurait, sans la plus criante iniquité, être imposée à plus actif ou plus fort que lui. C'est de cette forte conviction innée que découle le droit de propriété ; c'est sur cet instinct universel qu'il repose.

Cela ne fait pas de doute pour les biens naturels *occupés* et transformés par le travail ; cela n'en peut faire davantage pour les produits, qui, étant la chose d'autrui, deviennent nôtres au moyen de l'échange. Il est évident que l'acquéreur est substitué dans les droits du producteur, comme il a lui-même substitué dans ses droits sur les fruits de son propre travail l'individu avec lequel il a conclu le troc.

L'occupation suivie, perfectionnée, sanctionnée par le travail, qui est le fondement du droit de propriété sur les objets de consommation, est encore l'origine du droit de propriété sur les instruments que l'homme invente et façonne pour le seconder dans son œuvre. C'est ainsi que le sauvage est propriétaire de l'arc et de la flèche dont il se sert pour abattre le gibier ; de la hache de pierre qu'il emploie pour construire sa hutte de branchages ; de la pirogue sur laquelle il pour-

suit le poisson. Ce sont encore des fruits de son travail.

Du droit de propriété sur ces instruments découle la jouissance exclusive des produits obtenus avec leur secours. Sans doute, la totalité de ces produits n'est pas le fruit du travail pur et simple : les propriétés des corps ont concouru à l'œuvre productive. Mais elles résident dans des *outils*, qui sont le fruit du travail, et qui, comme on vient de le dire, sont la propriété du producteur. L'élasticité est inséparable de l'arc; il est donc tout simple qu'on conserve la totalité des produits obtenus avec son secours.

Au lieu de faire lui-même son outil, le producteur l'a acquis en donnant en échange des produits de son travail. Sa situation est-elle changée ? Ses droits sont-ils moindres ? Il est manifeste que non.

Jusqu'ici rien que de fort simple. Si l'instrument n'est pas la propriété de celui qui le manie, mais d'un tiers, une question se présentera. A qui attribuer le produit ? A tous deux, cela est clair, car tous deux y ont travaillé ; l'un directement, par sa force et par son adresse ; l'autre indirectement, soit en façonnant l'outil qui a secondé le travail du premier, soit en faisant les produits qu'il a livrés pour acquérir cet instrument.

Quelle est la règle de ce partage, dont la souveraine équité éclate à tous les yeux ? C'est ce que

nous verrons quand nous traiterons de la rémunération de l'instrument. Il nous suffit en ce moment d'établir en principe que la possession de l'instrument donne droit à une part du produit.

En somme, les produits et les instruments sont appropriés, et cela légitimement, par l'occupation d'un bien naturel suivie de sa transformation en produit ou en outil par le travail.

Passons à la force végétative du sol.

Ici, il faut distinguer.

S'agit-il de la force végétative utilisée pour la production de denrées agricoles, ou bien de la force végétative produisant spontanément et sans culture des herbes, des plantes, des arbres?

Si l'on parle de la force végétative utilisée pour la production de denrées agricoles, le fondement du droit de propriété est toujours l'occupation sanctionnée par le travail.

C'est ce que n'ont pas su voir beaucoup de savants publicistes. Les philosophes et les jurisconsultes les plus illustres ont professé, sur ce sujet, des opinions beaucoup plus voisines de l'erreur que de la vérité. Plus ou moins, tous paraissent croire que la faculté de posséder le sol découle de la loi, tandis que la propriété territoriale est, comme toutes les autres, un droit naturel; droit que le législateur reconnaît, entoure de garanties, mais ne crée point. Les fausses notions qu'on rencontre chez Grotius, Wolff, Puffendorf et

Burlamaqui, chez Montesquieu, chez Blakstone, chez Bentham lui-même, avaient encore cours en 1789, malgré les travaux de l'école écossaise et des physiocrates. Mirabeau disait à la tribune de l'Assemblée constituante : « *Une propriété particulière est un bien acquis en vertu des lois. La loi seule constitue la propriété,* parce qu'il n'y a que la volonté politique qui puisse opérer la renonciation de tous et donner un titre commun, un garant, à la jouissance d'un seul. » Un des jurisconsultes qui ont le plus contribué à la rédaction du Code civil, Tronchet, partageait alors cette opinion, et déclarait que « c'est l'établissement *seul* de la société, que ce sont *les lois conventionnelles*, qui sont la *véritable* source du droit de propriété. » Les conclusions que Robespierre et Babœuf tirèrent de cette doctrine en firent sans doute comprendre la faiblesse, car les vrais principes de la matière ne tardèrent pas à se faire jour. Lors de la discussion du Code, ils furent signalés par Portalis. Voici en quels termes il s'exprimait devant le Corps législatif : « Le principe » du droit de propriété est en nous ; il n'est point » le résultat d'une convention humaine ou d'une » loi positive. Il est dans la constitution même de » notre être, et dans nos différentes relations avec » les objets qui nous environnent. Quelques phi- » losophes paraissent étonnés que l'homme puisse » devenir propriétaire du sol, qui n'est pas son ou- » vrage, qui doit durer plus que lui, et qui n'est

» soumis qu'à des lois qu'il n'a pas faites. Mais » cet étonnement ne cesse-t-il pas, si l'on consi- » dère tous les prodiges de la main-d'œuvre, » c'est-à-dire tout ce que l'industrie de l'homme » peut ajouter à l'ouvrage de la nature?

» Oui, législateurs, c'est par notre industrie que » nous avons rendu le sol plus habitable, plus pro- » pre à devenir notre demeure. La tâche de » l'homme était pour ainsi dire d'achever le grand » art de la création... »

On voudrait plus de développements, mais, quoique incomplétement exposée, la vérité éclate dans ces paroles. L'idée et l'expression sont justes. Le temps et les progrès de la science économique feront le reste.

Les événements de 1848 hâtèrent singulièrement l'élucidation du problème. Quand derrière la révolution politique déjà peu rassurante, on vit se dresser la menace d'une révolution sociale bien autrement terrible, chacun prit en main la défense des institutions fondamentales mises en péril. On ne tarda pas à démontrer dans les excellents travaux qui furent alors comme improvisés par les journalistes, les académiciens, les hommes d'Etat, les évêques, que le droit de propriété sur la terre a le travail pour fondement.

En effet, l'homme ne s'empare de la force végétative du sol qu'avec le secours d'instruments qui sont l'œuvre de ses mains, qui sont sa propriété. Mais parmi les instruments nécessaires pour utili-

ser la force végétative, quelques-uns présentent ce caractère particulier, qu'ils sont incorporés au sol, qu'ils n'en peuvent plus être séparés. Si, après une première moisson, le producteur de ces instruments était obligé d'abandonner son champ, il serait contraint de se dessaisir en même temps d'une fertilité artificielle considérable (1). Son droit dure donc (en le restreignant dans les limites les plus rigoureuses) jusqu'au moment où la fertilité incorporée est détruite, épuisée, et où le sol ne produit plus que ce qu'il produirait naturellement. Mais ce moment n'arrive jamais. Il n'arrive jamais, parce que chaque culture est à la fois un acte créateur de produits et un acte créateur de fertilité. Il n'y a pas un seul coup de bêche qui, jusqu'à un certain point, n'ait pour effet de maintenir le sol dans l'état de transformation opéré par le défrichement, et conséquemment de remplacer an-

(1) On peut cependant citer des exemples d'abandon du sol après la récolte. Ainsi procèdent les peuples nomades, les Arabes entr'autres. Ils incendient un canton de broussailles, y passent la charrue, font la moisson, et s'en vont pour recommencer ailleurs l'année suivante. Dans ce cas et autres analogues, l'instrument incorporé est très-médiocre. Il consiste seulement dans l'ameublissement superficiel d'un sol fertilisé par les cendres. Une seule récolte récompense alors le laboureur de toutes ses peines.

En Russie, il existait naguère encore dans nombre de villages une sorte de communisme : chaque année on faisait une nouvelle distribution des terres entre les habitants de la paroisse. Dans ce cas, les cultivateurs profitent réciproquement des instruments enfouis dans le sol par leurs devanciers. Mais cet état de choses n'est praticable, que parce que ces instruments sont fort modiques et la culture peu avancée. Pour que l'agriculture progresse et prospère, il faut qu'elle soit assurée de l'avenir. Personne ne consent à faire des avances dont un autre tirera tout le bénéfice.



nuellement la quantité de fertilité artificielle annuellement détruite. La même chose arrive pour le fossé que j'entretiens, le fumier avec lequel j'engraisse l'*humus* appauvri, etc. L'origine du droit, c'est le travail; c'est par le travail que le droit est conservé.

Ce n'est pas à dire pour cela que l'occupation ne précède pas en fait le défrichement; mais de ce qu'elle le précède, il ne suit pas qu'elle soit le fondement du droit. Celui-ci ne devient parfait que par le défrichement et la culture. Cependant l'occupation confère un droit aussi, mais un simple droit de préférence. Il fallait bien reconnaître au premier arrivé qualité pour dire : « Défrichez plus loin, ceci est à moi; » puisqu'il ne saurait transformer le sol d'un coup de baguette, et que si on avait pu venir lui enlever au milieu de son travail des terrains dont il se disposait à prendre possession, il aurait souvent reculé devant l'entreprise. Mais de l'occupation ne résulte qu'un droit conditionnel en quelque sorte, et la condition, c'est la mise en état de rapport du sol occupé. Cela est si vrai, que dans certaines législations (1) le droit se perd par l'abandon prolongé et la cessation de culture. Ainsi, c'est bien du travail que découle le droit de propriété sur la terre.

Soit, dira-t-on, mais dans le cas seulement où le

(1) La législation musulmane notamment.

cultivateur et le propriétaire ne sont qu'une seule et même personne. Si c'est la culture qui est la source du droit, le propriétaire qui cesse de cultiver pourra bien prétendre légitimement à une part des fruits tant que la fertilité incorporée par lui subsistera, mais cette part devra décroître successivement comme la fertilité dont elle est la rémunération; et, au contraire, le fermier doit à la longue se substituer au propriétaire, puisqu'il remplace peu à peu le premier instrument incorporé dans le sol, à savoir la fertilité artificielle dont une portion est chaque année détruite.

Je ne sais trop ce que répondraient de décisif à cette objection les défenseurs de la propriété qui font profession de mépriser la science des richesses; mais ce qui est certain, c'est que la réfutation en est facile pour toute personne quelque peu familiarisée avec l'analyse des phénomènes économiques. En effet, le fermage ne contient point cette fraction de la rémunération de l'instrument qui correspond à sa lente détérioration. Cette fraction reste entre les mains du fermier, qui perçoit ainsi chaque année l'équivalent des avances déposées par lui chaque année dans le sol. C'est, au fond, comme si le propriétaire lui achetait tous les ans une portion de l'instrument incorporé. Seulement, au lieu de toucher tout ce à quoi il a droit, et de payer ensuite le fermier en écus, le propriétaire lui laisse, pour le désintéresser, une fraction de sa part de récolte. A la

fin du bail, il rentre donc très-légitimement dans la fertilité artificiellement déposée dans le sol.

La preuve que le fermage ne contient pas la fraction de la rémunération de l'instrument qui correspond à sa détérioration nous est fournie par des faits connus de tout le monde, bien que peu de personnes cherchent à se les expliquer.

Pourquoi une terre dont la fertilité naturelle n'a point changé, qui de sa fertilité artificielle a même retenu ce qui une fois acquis ne peut plus se perdre, se loue-t-elle moins cher lorsqu'elle a été pendant un certain temps négligée, mal cultivée, peu ou point engraissée?

Parce que le cultivateur n'a point entretenu l'instrument incorporé au sol, et qu'une partie de la fertilité artificielle a disparu. Celui qui loue dans de telles conditions ne consent pas à transmettre au propriétaire du sol des rémunérations d'instrument qu'il ne recevra pas, puisque la fertilité artificielle est amoindrie ; il tiendra même son prix de location à un taux tel qu'il se trouve indemnisé, à la fin de son bail, de la fertilité artificielle qu'il lui faudra reconstituer par sa propre industrie. Cela veut dire qu'il vendra, sous forme de réduction de fermage, la fertilité artificielle qu'il se charge de rétablir dans le sol.

Pourquoi loue-t-on très-cher des terres en bon état, quand on les laisse à court bail? Parce que dans ces conditions une portion de la fertilité artificielle est détruite par le locataire sans être

réparée et rétablie par lui. N'entretenant pas l'instrument incorporé, il transmet au propriétaire la fraction de la rémunération qui correspond à sa détérioration.

Pourquoi les longs baux sont-ils considérés par tous les agronomes comme un usage à encourager? Parce qu'ils établissent une étroite solidarité entre les intérêts du fermier et ceux du propriétaire. Mais en quoi consiste cette avantageuse solidarité? En ce que le fermier a intérêt à entretenir la fertilité artificielle du sol et à n'en rien laisser dépérir. On a même imaginé, afin de le pousser à l'accroître, des clauses propres à l'indemniser de ce qu'il y aurait ajouté sans en tirer, année par année, un avantage correspondant.

Qu'est ce que tout cela veut dire, sinon que le locataire ne transmet pas au propriétaire la fraction de la rémunération de l'instrument incorporé qui correspond à sa détérioration, quand il entretient cet instrument? Or, comme c'est la combinaison ordinaire, on peut affirmer avec assurance que le fermage ne contient pas la fraction de la rémunération des instruments incorporés au sol dont l'entretien est à la charge du fermier.

Pour s'assurer qu'il en est ainsi, il suffit de comparer le prix de location des terres qui, cependant, contient souvent une rente, avec le prix de location des instruments dont l'entretien demeure à la charge du bailleur, comme les bâtiments, les machines, les outils, etc., etc. D'où vient la diffé-

rence? De ce que dans l'un des cas, la rémunération contient les frais d'entretien et l'indemnité d'amortissement, tandis que, dans l'autre, les frais d'entretien de la fertilité artificielle, laquelle ne périt pas si elle est entretenue, sont à la charge du preneur.

Ainsi la propriété de la terre se perpétue au profit du propriétaire qui ne la fait pas valoir lui-même, tout comme au profit de celui qui la cultive de ses mains, par l'incorporation au sol d'instruments créés par le travail. Seulement le premier achète en détail chaque année, au lieu de la créer lui-même, la fertilité artificielle qui emporte la propriété de la fertilité naturelle; et il l'achète à celui qui, en cultivant le sol, l'empêche de périr. Il se substitue donc de la sorte, par une opération invisible, aux droits que confère la culture.

Mais au profit de qui naît et se perpétue l'appropriation de cette fertilité naturelle, qui se confond avec la fertilité artificielle et en suit la condition? Est-ce au profit de l'agriculteur, — qu'il soit à la fois propriétaire et exploitant, ou qu'il représente les droits de deux individus distincts, le maître du sol et le locataire? Non. Quand il n'y a pas de *rente*, et la rente résulte d'un monopole naturel, les services rendus gratuitement au cultivateur par la force végétative naturelle sont transmis gratuitement au consommateur. Les prix sont alors réglés par les frais de production.

L'excédant de l'utilité des denrées agricoles sur

leur valeur n'est pas payé par l'acheteur. Outre l'utilité onéreuse, il acquiert gratuitement de l'utilité qui ne lui coûte rien. Le maître du sol ne reçoit que la rémunération des instruments, fruits de son travail, qu'il a incorporés au sol.

La possession de la fertilité naturelle confondue avec la fertilité artificielle ne commence à lui profiter, qu'à dater du jour où le rapport de l'Offre et de la Demande élève le prix des denrées agricoles au-dessus du niveau des frais de production sur sa terre. Alors, mais alors seulement, l'excédant de la valeur sur les frais de production lui procure un *produit net*. Alors, mais alors seulement, le consommateur paie une portion plus ou moins forte de l'utilité gratuitement reçue. Que le propriétaire et l'exploitant soient ou ne soient pas une seule et même personne, la rente naît et s'ajoute à la rémunération de la fertilité artificielle du sol. C'est donc au propriétaire qu'elle va, quand celui-ci n'exploite pas lui-même.

Ici, pour la première fois, nous rencontrons une rémunération qui ne correspond à aucun labeur humain. Pour la première fois aussi, nous nous trouvons en face d'un droit de propriété nouveau, c'est-à-dire établi sur un autre fondement que le travail.

Or, quelle est cette base nouvelle? C'est l'intérêt général.

C'est la nature des choses, en effet, c'est l'inégalité de la force végétative naturelle du sol qui

donne naissance à la rente. Il ne dépend pas de l'homme qu'elle soit ou qu'elle ne soit pas. Elle est. Mais comment existe-t-elle? Est-il possible, dans la pratique, de la distinguer de la rémunération de la fertilité artificielle du sol? Non. Elle se confond tellement avec cette rémunération, qu'il serait aussi difficile de les démêler que d'isoler la force végétative purement naturelle de celle qui est due au travail de l'homme. Comment les discerner? La rente ne naît que peu à peu; elle ne s'élève que d'une manière insensible. On ne sait, ni où, ni quand elle commence. Son existence est latente. La mesurer et la séparer de la rémunération de la fertilité artificielle serait une entreprise absolument impraticable. Une pareille tentative ne serait pas seulement impuissante; elle serait périlleuse. Elle deviendrait, en effet, la source d'appréciations arbitraires, vexatoires, iniques, qui décourageraient et paralyseraient la production agricole. L'intérêt général commande donc qu'on ne cherche pas à se soustraire à la nécessité des choses. D'ailleurs, si la confusion de la rente avec la rémunération de la fertilité artificielle n'est pas exigée par la justice, ce n'est pas non plus une injustice, car personne en particulier n'a de droits positifs à faire valoir sur la rente. Après tout, il est encore plus naturel, nécessité de fait à part, de la laisser à celui qui possède à titre incontestable la fertilité artificielle, que de l'attribuer à un individu quelconque, lequel, à coup sûr, y aurait moins de droits

encore. En définitive, le *produit net*, quand il y a monopole naturel d'une machine, ne va-t-il pas au détenteur de cette machine? Eh! bien, sauf que les machines ne sont jamais des monopoles de longue durée, la situation est exactement la même.

Ainsi le droit de propriété sur le sol cultivé a pour origine et pour fondement l'occupation sanctionnée par le travail, et, quand il y a rente, à la sanction du travail s'ajoute la sanction de l'intérêt général.

Qu'est-ce donc qu'achète celui qui échange de la monnaie contre un champ? Il achète de la fertilité artificielle. Il troque des produits convertis en monnaie contre des instruments incorporés dans le sol. Et de même que l'acquéreur d'une machine a droit à une partie des produits obtenus avec le secours de sa machine, l'acquéreur de fertilité artificielle a droit à une partie des produits obtenus au moyen de cette fertilité artificielle.

Il est vrai qu'il acquiert du même coup de la fertilité naturelle. Comment cela? Parce qu'il se substitue aux droits que l'intérêt général avait fait attribuer au possesseur de la fertilité artificielle, faute de pouvoir distinguer et séparer les deux éléments. Lui-même ne cherche pas à opérer ce départ; et il paie les deux fertilités en bloc, avec la chance, s'il y a rente, que le monopole en se rétrécissant élève la rente à son profit, mais aussi

avec le risque que la disparition du monopole ne la lui ravisse, ou que l'accroissement de l'Offre ne lui en enlève une partie.

De tout ce qui vient d'être dit il résulte, que le travail et l'intérêt général, mais le travail infiniment plus que l'intérêt général, concourrent à sanctionner le droit que confère l'occupation sur la force végétative. La proportion est d'ordinaire renversée quand il s'agit d'autres agents naturels limités, comme les chutes d'eau et les eaux d'irrigation. Les travaux nécessaires pour capter et distribuer celles-ci, pour diriger et précipiter celles-là, sont le plus souvent hors de proportion avec les services qu'on en tire, soit comme moteurs, soit comme éléments de fécondité. Dans ce cas, l'occupation est bien plus légitimée par l'intérêt général que par le travail, quoique les deux titres s'y rencontrent encore pour se corroborer réciproquement.

Quel est ici l'intérêt général? C'est que les eaux soient utilisées pour la production; c'est que ces agents de force ou de fertilité ne demeurent pas inutiles. Or, des travaux quelconques (barrages, canaux, etc.,) étant pour cela nécessaires, personne ne les ferait s'il n'était assuré de la possession des eaux, et si un autre en pouvait barrer le cours selon sa fantaisie ou son intérêt. Force est donc, pour que la société en tire avantage, qu'elles deviennent le bien de quelqu'un, et nul n'a plus de droits à faire valoir sur elles que celui qui les

a déjà occupées en prenant à sa charge les travaux nécessaires pour les utiliser; travaux dont il sera certainement rémunéré, tandis qu'il n'y aura rémunération pour les eaux que si leur rareté relative érige leur possession en monopole. Jusque-là, le consommateur jouit gratuitement de leurs services.

C'est de même l'intérêt général qui est le principal, quelquefois l'unique fondement du droit de propriété sur les biens naturels. C'est lui qui veut que quelques-uns d'entre eux soient, à un certain moment et dans certaines circonstances, tirés du domaine commun pour devenir la chose de quelqu'un.

Tant que la population est clair-semée, les hommes trouvent la matière première dans une proportion supérieure à leurs besoins. Le communisme des biens naturels n'offre pas alors plus d'inconvénients et de dangers que celui des forces naturelles. On abuse sans doute des libéralités de la Providence : trop souvent on abat l'arbre pour en avoir le fruit; mais les forces réparatrices de la nature sont assez puissantes encore, comparativement aux pertes, pour combler, et les vides que fait l'imprévoyance, et ceux que commande la nécessité. Le nombre des consommateurs s'accroît-il? L'intérêt général exige qu'on retire les biens naturels du domaine commun. Si, dans les pays où la population est dense, on laissait chacun libre de chasser et de pêcher entièrement à sa guise, les

bois et les campagnes, les ruisseaux et les rivières, seraient bientôt dépeuplés. Si chacun pouvait barrer ou détourner, selon sa fantaisie ou son intérêt, le cours des eaux, on ne tirerait pas de ce bien précieux tous les services qu'il peut rendre comme agent de fécondité ou comme force motrice, parce que l'abus qu'en ferait l'un empêcherait l'autre d'en user; parce que la retenue faite par celui-ci rendrait inutile le barrage construit par celui-là; parce que les digues et autres travaux de défense d'un riverain nuiraient au riverain opposé, etc., etc. S'il était loisible à tout venant d'exploiter les filons qu'il jugerait à propos d'attaquer, personne ne voudrait faire les avances et les travaux préparatoires qu'exige le travail des mines. Chacun s'abstiendrait dans la crainte que ses avances ne demeurassent infructueuses, que ses travaux ne fussent rendus inutiles par la concurrence d'un survenant, d'un second occupant qui viendrait s'installer à côté du premier, traverser ses plans et lui disputer les matériaux sous-jacents. Même observation pour les carrières. Pour les prairies naturelles (1), si chacun pouvait y mener quand bon lui semble autant d'animaux que bon lui semble, les herbages seraient foulés et impropres au pâturage avant d'avoir eu le temps

(1) J'entends ici par *prairies naturelles* celles qui ne sont pas créées de main d'homme, comme les pâturages des Alpes et des Pyrénées, comme les *Pampas* d'Amérique, etc.

de pousser. Quant aux forêts, ce serait bien pis encore. On manquerait bientôt totalement ou presque totalement de bois, si on laissait chaque individu libre d'aller abattre ce dont il aurait besoin pour se chauffer ou pour tout autre emploi. Il est donc absolument nécessaire que les sociétés, une fois parvenues à un certain point de densité, s'opposent au gaspillage des biens naturels; gaspillage inévitable, si on n'en réglait pas l'usage et si on ne leur donnait pas des gardiens.

Justement, il devient utile de posséder les biens naturels au moment précis où l'intérêt général exige qu'on ne les laisse plus à la disposition de chacun. En effet, tant que la matière première est très-abondante relativement au chiffre de la population, elle est sans valeur; il n'en est pas tenu compte (déjà la remarque en a été faite, mais afin d'être parfaitement clair, je n'hésite pas à répéter les mêmes observations, voire les mêmes exemples) dans la détermination du prix des produits dont elle constitue cependant la base, et ce prix advient tout entier au travail et à l'instrument. C'est ainsi que dans la valeur du sel marin, l'acquéreur tient compte du travail et du concours de l'instrument, mais non de l'utilité de l'eau de mer, qui en est la matière première. Le réservoir en étant à la fois inépuisable et accessible à tous, personne ne consent à faire de sacrifice pour se la procurer. Près des Montagnes Rocheuses, sur les bords de l'Orénoque ou du fleuve des Amazones,

dans la détermination de la valeur d'une hutte en troncs d'arbres, il est tenu compte du travail et du concours de la hache et de la scie, mais non de l'utilité du bois; parce que dans les forêts vierges, chacun trouve à sa libre disposition plus de bois qu'il n'en peut consommer. Dans les steppes de la Tartarie, pour déterminer la valeur d'un mouton, on tient compte du travail du pasteur et du concours de ses instruments, mais non de l'utilité de l'herbe; car, devant les troupeaux, s'étendent les immenses pâturages de l'Asie centrale. Dans les pays où les pierres, le marbre, le plâtre, etc., etc., sont excessivement communs, il est tenu compte, dans la valeur des produits dont ils forment la base, du travail et du concours de l'instrument, mais non de l'utilité de ces biens naturels. De même, lorsque le gibier ou le poisson est abondant, on ne tient compte au chasseur ou au pêcheur que de ses peines et du concours de ses engins de chasse ou de pêche. S'il existait quelque part une assez grande quantité de minerais pour que chacun en eût à sa libre disposition, personne ne consentirait à tenir compte de l'utilité de ces minerais dans la détermination de la valeur des produits dont les métaux sont la matière première.

Au contraire, dans les pays où le bois, les herbages, les minerais, les pierres, le marbre, le plâtre, etc., sont rares comparativement à la densité de la population, l'acquéreur consent à tenir

compte de la matière première dans la détermination du prix des choses. Or, dès que la matière première a de la valeur, dès que l'acheteur des produits consent à la payer, il y a un avantage évident à être propriétaire de la forêt, du pâturage, de la mine, de la carrière; car la fraction du prix qui correspond à l'arbre, à la pierre, etc., va naturellement à celui qui possède la forêt, la carrière, etc.

Ainsi, lorsque le moment arrive de retirer les biens naturels du domaine commun, il est facile de leur trouver un gardien. Il suffit pour cela de leur donner un maître; et le maître se trouve aisément, puisqu'il est avantageux de le devenir. Le problème se trouve dès lors résolu. En effet, le propriétaire du poisson et du gibier aura intérêt à ne pas dépasser, dans la destruction, les limites au-delà desquelles la reproduction ne serait plus assurée. Exclusivement investi du droit d'exploiter, le propriétaire de la forêt est poussé par le besoin de se créer des revenus, à livrer les produits de son bien à la consommation, ce qui assure la jouissance des vivants; en même temps, ce qui garantit les droits des générations à venir, une prévoyance intéressée lui fait comprendre la nécessité de ne couper que suivant certaines règles et qu'avec une savante réserve. Le propriétaire de la prairie y parque les troupeaux de façon à ménager les herbages. Rassuré contre la crainte d'une concurrence qui équivaudrait presque à

l'éviction, le propriétaire de la mine ou de la carrière ne craint plus de creuser des puits, de fouiller le sol, de percer des galeries, de construire des fourneaux.

L'appropiation des biens naturels, qui en empêche le gaspillage, est donc conforme à l'intérêt général. Il en résulte bien pour le détenteur cet avantage, qu'il prend dans le prix des choses dont il fournit la matière première, l'excédant de la valeur sur les frais de production; mais le consommateur n'en souffre aucun préjudice. En effet, voyons ce qui se passerait pour le bois, si les forêts restaient sans maître. A dater du moment où la superficie forestière ne surpasse plus les besoins, dès que chacun cesse d'avoir du bois à discrétion, les produits dont ce bien naturel forme la base ont une valeur supérieure aux frais de production. Ceux-ci prélevés, il reste un excédant qui s'élève en raison directe de la Demande et en raison inverse de l'Offre. Ainsi, que les forêts aient un maître ou qu'elles restent chose commune, par le seul fait de la rareté du bois, le consommateur paierait la matière première. Seulement, au lieu d'aller au propriétaire de la forêt, à ce *quelqu'un* qui en est constitué le gardien dans l'intérêt de tous, et qui ne remplit sa fonction conservatrice que parce qu'elle lui est profitable, l'excédant du prix sur les frais de production irait à celui qui abattrait le chêne le premier. Celui-ci toucherait dès lors, outre la rémunération de son travail, la valeur de la

matière première; valeur qu'il ne devrait cependant pas plus que le propriétaire à son industrie. Donc, le consommateur ne souffre aucun dommage de l'appropriation des forêts. Bien plus, elle lui est profitable; car, si les forêts étaient abandonnées au pillage, le bois serait plus rare encore, et sa valeur excéderait dans une plus forte proportion les frais de production. Par conséquent, le consommateur le paierait plus cher. La différence est pour lui un véritable bénéfice.

Les mêmes considérations s'appliquent au gibier, au poisson, aux matériaux sous-jacents, aux herbages naturels. Chaque fois que la matière première est rare comparativement à la Demande, le produit dont elle forme la base a une valeur supérieure aux frais de production, et cet excédant va au propriétaire de la prairie, de la carrière, de la mine, à celui qui jouit du droit de chasse ou de pêche, comme l'excédant de la valeur sur les frais de production d'une richesse dont le bois est la matière première va au propriétaire de la forêt. Mais, dans tous les cas, ce n'est point parce que le propriétaire reçoit une rémunération, que la valeur est supérieure aux frais. Au contraire, le propriétaire est rémunéré parce que, la matière première étant rare, la valeur est supérieure aux frais. Il y a mieux : c'est pour empêcher la valeur de surpasser plus encore les frais de production, qu'il est investi du droit de détenir à son profit la prairie, la mine, la carrière. En effet, si personne

n'exerçait le droit de propriété, la matière première serait plus rare et plus chère.

Reste à opérer l'attribution de ces biens que l'intérêt général commande de soustraire à l'usage commun. Personne n'ayant de titres positifs à faire valoir pour en obtenir la possession, à qui accorder la préférence?

Cela varie beaucoup suivant les circonstances, les lieux, les temps et la nature des biens. Rien de moins étonnant. Pourquoi la propriété des produits et des instruments, celle du sol lui-même, est-elle partout régie, quant à ses conditions essentielles, par des principes fixes? Parce qu'elle a partout pour fondement un fait de conscience, à savoir le droit naturel découlant du travail. De là, chez tous les peuples civilisés, la similitude intime des lois qui régissent la propriété des meubles et de la terre cultivée. Et dans les pays où ces conditions essentielles sont méconnues et contrariées par le législateur, la société ne parvient jamais à un état avancé de civilisation. La propriété des biens naturels, au contraire, ayant pour base l'utilité de tous, est organisée suivant les exigences variables de cette utilité. Ses lois constitutives ne sont, en conséquence, ni uniformes ni permanentes.

A l'origine des sociétés, elle s'acquiert généralement par l'occupation. Puisque l'intérêt public exigeait que la matière première eût un maître certain, et puisqu'il n'existait cependant de droits

positifs en faveur de personne, il fallait bien que le hasard décidât. Or, le fait d'arriver le premier, est une désignation du sort; c'est la plus naturelle. Aussi ce mode d'appropriation a-t-il été reconnu suffisant par toutes les législations. Cette unanimité s'explique d'autant mieux, que l'occupation est le plus souvent accompagnée de quelques travaux, tels que chemins d'exploitation, clôtures, puits, excavations, etc., et que le titre d'acquisition participe alors de la perfection du droit qui naît du travail.

Plus tard, c'est la loi qui désigne le propriétaire, et alors le caractère contingent du droit dont nous nous occupons se manifeste d'une manière éclatante. Ce qui est vérité d'un côté des Pyrénées, est erreur de l'autre. Ce qui paraît équitable dans un siècle, passe pour injuste à une autre époque. Dans la pratique du moins, on procède de façons très-différentes selon les temps et les lieux.

Si l'attribution des biens naturels s'était faite d'une manière savante; si elle avait été opérée par des législateurs au courant de la question, je veux dire comprenant que l'intérêt général est l'unique ou du moins le principal fondement du droit, il est probable que la diversité des opinions et des décisions aurait été moins grande. Mais ils ont la plupart fait de la prose sans le savoir, et, comme la vraie raison de décider leur échappait, ils ont tranché la question d'après des considéra-

tions accessoires. De là une grande variété dans les manières de voir, suivant qu'on se plaçait à tel ou tel point de vue, selon qu'on accordait plus ou moins d'importance à telle ou telle circonstance. Les différences importent du reste assez peu, en général du moins, l'essentiel étant que les biens naturels aient un maître.

A l'appui de ces observations on pourrait citer des exemples à l'infini. Quelques-uns suffiront pour bien faire comprendre ma pensée. En Angleterre, les fleuves ne font partie du domaine public que jusqu'où la marée se fait sentir : en France, l'Etat s'est réservé la propriété de tous les cours d'eau navigables et flottables ; il n'a attribué aux riverains que celle des cours d'eau d'une importance moindre. En Algérie, il s'est réservé, par la loi du 17 juin 1847, le droit de disposer des puits, fontaines, lacs, ruisseaux, etc., parce que l'eau étant là plus rare, il a cru qu'il y allait de l'intérêt public de pouvoir empêcher les particuliers d'en user sans mesure et sans précautions. De même, l'Etat s'est attribué le droit de pêche sur les grands cours d'eau, et, sur les petits, il l'a abandonné aux riverains. La chasse est encore un droit régalien dans certaines parties de l'Allemagne. En France, elle appartient au propriétaire de la terre. Pour les pâturages et les forêts, la société s'est souvent réservé le droit d'en disposer. C'est ainsi que les Etats-Unis vendent aux émigrants les terres inoccupées de l'Amérique du nord. Chez nous, les

pâturages sont en général des propriétés communales. Les forêts sont restées longtemps entre les mains de l'Etat, des provinces, des communes : il était naturel d'attribuer à tout le monde, des biens sur lesquels on ne reconnaissait de droit de propriété que dans l'intérêt de tout le monde. Les seigneurs reçurent des forêts à titre de bénéfice; on en dota les établissements charitables et le clergé. Lorsqu'il parut avantageux à la société d'autoriser la vente ou le don des forêts aux particuliers, elles entrèrent dans le commerce. Mais ce sont surtout les mines et les carrières qui ont été, et qui sont, l'objet de dispositions législatives variables. Dans l'Antiquité, l'Etat revendique toujours la propriété des mines : Athènes exploitait les siennes; sous la république, Rome faisait directement valoir les mines d'or et d'argent, et, sur les autres, percevait seulement une redevance; sous les empereurs, toutes devinrent la propriété du Fisc. Charlemagne prétendait à la propriété de toutes les mines tant découvertes qu'à découvrir. Pendant tout le moyen âge, cette doctrine prévalut : en Allemagne, en France, en Angleterre, en Espagne, l'exploitation des mines fut considérée comme un droit régalien, et c'est en vertu de ce droit que les souverains exerçaient, ou accordaient à des particuliers, moyennant certaines redevances, la faculté d'extraire les matériaux sous-jacents. Depuis, les législateurs ont cessé d'être unanimes sur cette question. En France, la loi de

1791 limita la durée des concessions à cinquante ans ; celle de 1810 les rendit perpétuelles, mais elle maintint le droit de retrait déjà réservé à l'Etat par la législation de la Constituante. Le rare est que le régime des concessions par l'Etat moyennant une redevance modique au propriétaire de la surface, est présenté comme une conséquence du principe que la propriété de la surface entraîne celle du tréfonds. La conclusion est sensée, mais elle ne brille pas par la logique. Le droit régalien subsiste en Angleterre pour les mines d'or et d'argent, mais c'est une fiction légale, et, en réalité, le principe dominant, en matière de mines, c'est que la propriété de la surface emporte la propriété du tréfonds. En Allemagne, au contraire, les mines font généralement partie du domaine public. En Russie, le droit régalien se manifeste par l'obligation de payer une redevance, et de livrer les produits au gouvernement à un prix fixé par lui. Quoique les matériaux sous-jacents des carrières soient dans la même condition que ceux des mines, on les abandonne presque partout au propriétaire de la superficie.

Comment cette diversité dans les lois attributives de la propriété des biens naturels, qui forme un contraste si frappant avec l'uniformité des lois qui régissent la propriété des fruits du travail, n'a-t-elle pas attiré l'attention des publicistes! Comment n'ont-ils pas cherché la raison d'une diffé-

rence si essentielle! On s'en étonne d'autant plus, qu'elle se manifeste par une autre circonstance très-remarquable aussi. Je veux parler des nombreuses restrictions que comporte l'un de ces droits et que l'autre repousse.

En effet, le droit de propriété fondé sur le travail n'a pour limites que le dommage d'autrui. De ce que j'ai fait, de ce qui est mon œuvre, de ce qui n'existe que par moi, je puis non-seulement *user* mais *abuser* (1), pourvu que l'abus n'aille pas jusqu'à nuire à mon voisin. Ainsi, je ne puis mettre le feu ni à ma propre maison, ni à mes récoltes sur pied. De là encore les restrictions imposées aux établissements incommodes, insalubres et dangereux. Toujours est-il que, malgré certaines autres restrictions d'une légitimité contestable, la loi, à prendre les choses dans leur ensemble, reconnaît, protège, garantit la propriété fondée sur le travail, mais ne la règle point, ne l'assujétit point à un mode particulier de jouissance. Au contraire, la propriété des biens naturels a été partout et toujours soumise à des restrictions de diverses sortes; restrictions commandées par l'intérêt général et dont l'existence s'explique d'elle-même, car l'intérêt général étant ici le fondement même du droit, il est tout simple qu'il en soit aussi la limite.

C'est ainsi que la loi règle la faculté d'utiliser

(1) *Dominium est jus utendi et abutendi quatenùs ratio patitur.*

pour l'irrigation les eaux courantes, voire même celles qui n'étant, ni navigables, ni flottables, sont la propriété des riverains; et qu'elle exige l'intervention administrative pour la construction des barrages au moyen desquels on transforme un ruisseau en force motrice. C'est ainsi encore que la chasse et la pêche sont interdites, et pendant la saison de la reproduction du gibier, et au moyen des engins trop destructeurs. L'obligation de se munir d'un permis de chasse est un moyen de protéger le gibier, en même temps qu'un impôt. La pâture aussi est assujétie à des règlements spéciaux. En bien des pays, les *secondes herbes* demeurent communes. Encore aujourd'hui, en France, pour qu'elles restent au propriétaire de la prairie, quand celle-ci n'est pas environnée de clôtures, il faut une décision municipale. Jusqu'à ces derniers temps, il existait en Sardaigne, en faveur des communes, sur les terres des seigneurs, des droits d'usage (*ademprivi*) de diverses natures, et notamment de pâturage, qui équivalaient presque à la possession en commun des pâquis. C'est au nom de l'intérêt public que l'Etat assujétit à sa surveillance, et avec infiniment de raison, les exploitations minières; — qu'il a pu, et peut fort bien, quoi qu'on en dise, interdire aux propriétaires de forêts, fût-ce absolument, la faculté de défricher; — qu'il peut de même, en toute justice, quant à la coupe de la simple superficie, les astreindre à l'observance de certaines

réserves et règles d'abattage. Il suffit que le droit primitif n'ait pas été expressément abandonné. Rien de plus sophistique et de plus égoïste que les plaintes élevées d'ordinaire à ce propos. Au moment où se fait l'appropriation individuelle, soit par voie d'attribution, soit par voie d'occupation tolérée, toutes les restrictions sont légitimes.

L'interdiction de défricher n'est pas la seule à laquelle ait été soumise la propriété forestière. Ainsi la loi des Burgondes autorisait quiconque n'avait pas de forêts, à couper dans celle de son voisin tout le bois dont il avait besoin. Chez les Ripuaires, tous les produits secondaires de la forêt étaient *res nullius*. Après avoir marqué ses réserves, le propriétaire était censé abandonner tout le surplus au premier occupant. Un *præceptum* de Charles-le-Chauve en faveur des Espagnols réfugiés sur ses terres, leur permet d'user librement et sans entraves, *selon l'antique usage*, de l'eau, *du bois*, et des pâturages en quelque lieu qu'ils soient.

Quand ces servitudes ou plutôt ces restrictions au droit de propriété n'ont pas pour origine des concessions seigneuriales, les droits de *bois mort* et de *mort bois*, de *glandée*, de *panage*, de *pâture*, d'*affouage*, de *marronnage* sont des vestiges du temps où les forêts étaient *res nullius*, comme cela se voit encore dans certaines portions de la Russie. De ce temps il reste encore dans nos lois un autre vestige auquel personne ne prend

garde : la protection que le Code accorde à la propriété forestière est moindre que celle qu'il accorde à la propriété agricole. C'est au propriétaire de la forêt à se garder, à poursuivre les délinquants, à nourrir en prison le condamné. Si on me vole une gerbe, le Ministère public poursuit et l'Etat paie. Si on me vole un baliveau, c'est à moi de requérir la protection de la loi et à en faire les frais. Pourquoi cette différence, si le droit de propriété sur la gerbe et le baliveau ont la même origine et le même caractère ?

En résumé, les eaux, les minerais, les pâturages, les forêts, etc., etc., demeurent dans le domaine commun de l'humanité, jusqu'à ce qu'ils en soient tirés par voie d'attribution ou d'occupation sanctionnée par l'intérêt général ; et ils n'en sortent pas toujours tout d'un coup. Il arrive que sur les mêmes biens certains droits d'usage deviennent propres, tandis que d'autres demeurent communs. C'est l'intérêt général qui fait le départ. Il recule même la limite du domaine commun à mesure qu'il se modifie lui-même. Toutefois, il est rarement le titre unique du possesseur. Presque toujours celui-ci opère des travaux qui, au fondement de l'intérêt général, ajoutent le fondement du travail. C'est sur l'assurance de n'être point évincé que le propriétaire de mines creuse des puits et des galeries ; que l'exploitant d'une carrière en déblaie les appro-

ches. Le propriétaire du pâturage l'a peut-être enclos. Celui de la forêt l'a aménagé d'une manière savante, et y a tracé des chemins d'exploitation. Ces travaux sont autant de titres qui s'ajoutent au titre principal, et le confirment dans la mesure de leur importance. Mais il reste toujours que le principal et quelquefois l'unique fondement du droit est l'intérêt général.

En quoi consiste-t-il? Dans le privilége de toucher la fraction de la valeur qui excède les frais de la première transformation subie par la matière première proprement dite; fraction que, faute d'un mot spécial, nous avons appelée équivalent de la matière première, et qui est déterminée par le rapport de l'Offre et de la Demande; fraction que le consommateur paierait lors même que les biens naturels ne seraient pas appropriés, qu'il paierait même plus cher, parce que moins bien aménagés ils seraient plus rares. Cet équivalent fait partie intégrante du prix, quand la première transformation est opérée par le propriétaire de la matière première, comme cela arrive dans l'industrie minière, où l'extracteur et le concessionnaire sont le plus souvent une seule et même personne. Il en est séparé, quand le propriétaire de la matière première ne lui fait pas subir lui-même la première transformation, ce qui arrive souvent pour le bois, les coupes étant d'ordinaire vendues sur pied. Mais dans l'une ou l'autre combinaison, que l'équivalent dont il

s'agit soit joint ou non à d'autres rémunérations, il n'en forme pas moins un élément théoriquement distinct de tout autre.

C'est le droit de toucher cet élément distinct qu'achète celui qui troque des écus contre un bien naturel, de même que l'acquéreur d'un agent naturel achète le droit de toucher la rente. Or, ces écus ayant été obtenus par l'échange de produits, ou fruits du travail, contre de la monnaie, le droit de percevoir des prix de matière première proprement dite se transmet fort légitimement par vente et achat ; aussi légitimement que le droit de toucher la rente. Et comme, entre la condition de celui qui perçoit une rente et la condition de celui qui touche des prix de matière première proprement dite, la similitude extérieure est complète, on en arrive avec le temps à les confondre. Il s'établit même, entre la propriété des agents naturels et celle des biens naturels, une si parfaite identité apparente, que la science du Droit ne les distingue plus, et que les jurisconsultes ne se doutent pas qu'originellement leur fondement n'est pas le même.

Telle est la vérité, néanmoins. Il y a un droit de propriété qui n'est pas fondé sur le travail. Refuser de le reconnaître, c'est se condamner, — ou bien à contester en principe la juste possession de tous les biens naturels ; — ou bien à soutenir que c'est l'homme qui fait jaillir les sources du sol, qui peuple les rivières de poisson et les campagnes de

gibier, qui a étendu autour de la sphère terrestre les épais bancs de roches et de sédiments divers dont elle est enveloppée; — que c'est par ses mains qu'ont été semés les immenses tapis de verdure qui s'étendent dans les vallées et dans les plaines, qu'ont été plantés les bois qui couvrent les plateaux et couronnent le sommet des montagnes. Qu'on le veuille ou qu'on ne le veuille pas, force est donc d'admettre l'existence d'un droit de propriété fondé sur l'intérêt général. Je ne prétends pas que les considérations de bien public ont été le mobile de toutes les prises de possession (l'histoire nous enseigne le contraire); — mais je dis que le véritable titre du propriétaire, c'est l'intérêt de tous. Qu'on cherche tant qu'on voudra, on ne lui en trouvera pas d'autre. C'est le bien public qui rend la jouissance exclusive légitime, et qui transforme le fait en droit, lorsque le fait et le droit ne se confondent pas dès l'origine.

Ces vérités choqueront sans doute plus d'un lecteur. Elles ne plairont surtout guère aux propriétaires de biens naturels. Soutenir que la propriété découle toujours du travail n'est pas possible en présence des faits, mais on trouvera l'aveu imprudent, inopportun surtout. Hier encore, dira-t-on, le droit de propriété était ouvertement mis en question, très-sérieusement menacé, et vous ne craignez pas de reconnaître que toute une catégorie de biens est possédée en vertu d'un autre titre que le travail. — Et pourquoi pas? si cela

est. — Toute vérité n'est pas bonne à dire, je le sais ; mais lorsqu'une question est posée, lorsqu'elle est débattue, il faut savoir l'examiner sous toutes ses faces. En éviter sciemment quelqu'une, fût-elle défavorable à la thèse dont on est le défenseur, c'est manquer en même temps de bonne foi et de virilité. Par cette attitude pusillanime, loin de servir sa cause, on l'affaiblit. Les réticences ne profitent qu'à l'adversaire : il les découvre, les signale, et s'en fait des arguments qui paraissent d'autant plus forts que le silence est dans ce cas présenté comme un aveu d'impuissance. Ce sont des armes que plus de sincérité aurait émoussées. Donc, quelles que soient les conséquences qu'on en puisse tirer, n'hésitons pas à reconnaître, parce que cela est, qu'il existe un droit de propriété individuelle découlant d'une autre source que le travail.

Mais qu'on se rassure. Cette reconnaissance n'ébranle en aucune façon les droits des propriétaires de biens naturels. L'intérêt général est certainement un titre respectable. La conscience en proclame si haut la validité, que tous les hommes d'Etat, tous les philosophes, tous les jurisconsultes ont, pendant des siècles, représenté la seule occupation comme le fondement du droit de propriété, et que ce titre a paru suffisant à toute l'humanité, quoique ni les publicistes, ni les peuples ne se doutassent alors, à cause de l'ignorance où l'on était des principes économiques, que l'occupation

était légitimée par l'intérêt général, et même partiellement par le travail, car ainsi que la remarque en a déjà été faite, les puits d'extraction, les chemins d'exploitation, les clôtures, les aménagements de forêts, sont des travaux qui fortifient et corroborent le droit dérivant du bien public. A défaut de notions scientifiques, on était guidé par cet instinct du vrai et du juste, qui heureusement exerce sur les sociétés une influence aussi puissante qu'invisible.

Puisqu'on estimait, par simple illumination du bon sens, que l'appropriation des biens naturels était légitime, lorsqu'on ignorait que la matière première ne se paie pas parce qu'elle est appropriée, mais qu'elle est appropriée parce qu'elle se paie, et qu'elle serait payée plus cher si elle n'avait pas de maître, — qui la tiendrait pour illégitime aujourd'hui ; aujourd'hui qu'il est avéré que si les biens naturels demeuraient *res nullius*, ils seraient plus rares et plus chers; aujourd'hui qu'ils sont appropriés depuis des siècles, et ont passé à titre onéreux de main en main un nombre indéterminé de fois ?

Il n'y a donc ni inconvénients, ni danger, à avouer que la propriété des biens naturels n'a pas le travail pour fondement.

Mieux que cela. Il y a avantage à le faire. On se trouve dès-lors dans la vérité, ce qui est une grande force, et on sait quoi répondre aux gens qui viennent, preuves en main, vous demander quel

rôle joue le travail dans l'appropriation de telle ou telle fraction du territoire. On s'explique pourquoi le droit de propriété sur les biens naturels n'est pas aussi complet que le droit de propriété sur les fruits du travail; pourquoi, dans toutes les législations, il a des limites plus étroites. On comprend que ces limites tiennent à son essence, à sa nature intime, et on évite ainsi des doutes, des confusions, des scrupules, qui troublent l'esprit et l'embarrassent dans une foule de questions dont la parfaite simplicité saute à tous les yeux, les vrais principes une fois admis.

C'est pour les avoir ignorés que tant d'écrivains de mérite se sont complétement fourvoyés dans l'examen de ces problèmes. C'est parce que la distinction si capitale des deux droits de propriété individuelle leur a échappé, que les économistes considèrent l'interdiction du droit de défricher comme une atteinte au droit de propriété, tandis que tout le problème consiste à savoir si l'intérêt général commande ou non le maintien de cette légitime restriction. C'est parce qu'ils n'y prennent pas garde, que les défenseurs de nos richesses forestières ne luttent que par l'inertie contre des prétentions dont l'ignorance commune fait toute la force. C'est parce qu'ils ne sont pas remontés jusqu'à la source du droit, que tant de publicistes ont vainement disserté sur la propriété des matériaux sous-jacents, les attribuant tantôt au souverain, tantôt au propriétaire de la superficie, tantôt

à l'inventeur, tantôt à l'exploitant. Tant qu'on ne reconnaîtra pas qu'il y a deux droits de propriété bien distincts, ayant une origine et une constitution différentes, on divaguera plus ou moins sur ces matières. Le sentiment du vrai pourra triompher de la logique, mais il restera toujours des nuages dans l'esprit de ceux mêmes qui seront dans la bonne voie, nuages qu'une courte explication suffit pour dissiper complétement.

En résumé, la propriété commence bien par l'occupation, mais son vrai fondement est le travail, ou l'intérêt général, consacrant l'occupation et changeant le fait en droit. Souvent la sanction est double, et, dans des proportions diverses, vient de tous deux à la fois.

Quelle qu'en soit la source, qu'il naisse du travail ou de l'intérêt général, le droit de propriété est le maître rouage de tout le mouvement économique. Des besoins à satisfaire, des matériaux et des auxiliaires offerts par la nature, voilà pour l'homme les données de l'existence. Le moyen de résoudre le problème de la vie est dans le travail, l'invention et l'épargne. Or, il y a d'autant plus de travail, d'invention et d'épargnes, que le droit naturel de propriété est plus complétement reconnu et respecté par la loi positive. Il serait aussi facile qu'instructif de montrer, l'histoire et la géographie à la main (mais ce serait tout un livre à écrire), que la richesse est d'autant plus grande que le droit de propriété est

mieux établi et plus incontesté; qu'elle est d'autant moindre, à l'inverse, qu'il est plus circonscrit et moins pleinement assuré.

Bien s'en faut que cette vérité ait été comprise et cette loi observée en tous temps et en tous lieux. De quoi s'étonner, quand on sait que l'homme s'est cru des droits sur l'homme et l'a osé réduire en esclavage! Mais partout, toujours, pendant que les fantaisies, les passions, les intérêts altéraient le droit naturel, pendant que la crainte ou l'habitude en faisait supporter la violation, le droit naturel n'a cessé de protester et de s'affirmer; humblement et timidement, quelquefois; d'autres fois, fièrement et énergiquement. Selon les occasions, sa voix a été plus forte ou plus faible, mais enfin il était toujours vivant, toujours luttant contre les faits et les coutumes contraires, et il a toujours fini par triompher de tous les obstacles, en pénétrant, silencieusement d'abord, plus tard enseignes déployées, dans les idées, les mœurs et les lois. C'est que dans le cœur humain deux cris s'élèvent sans cesse en faveur du droit de propriété : celui de l'intérêt social, et celui de la conscience.

CHAPITRE XX.

De la rémunération de l'instrument et du travail.

L'équivalent de la matière première et la rente une fois prélevés, quand il y a rente et équivalent de la matière première, le reste du prix appartient à l'instrument et au travail.

C'est ce reste, proportionnel aux frais de production ; — ce reste qui est *tout*, quand il n'y a pas de *produit net*, quand le rapport de l'Offre et de la Demande laisse la valeur au niveau des frais, — qu'il s'agit de partager entre eux.

Il n'échappera à personne, si l'on a bien saisi les caractères essentiels de la rente et de l'équivalent de la matière première, que le *quantum* total de la rémunération de l'instrument et de la rémunération du travail, ne se trouve nullement affecté par le prélèvement des deux premières parts. Ou bien l'agent naturel et la matière première ont des droits, ou bien ils n'en ont pas. S'ils en ont, la valeur à partager est plus considérable, et justement dans la proportion de leurs droits. S'ils n'en ont pas, ils ne prélèvent rien ; mais la part des deux autres n'en est pas plus forte, car la valeur à partager est moindre d'autant.

Ainsi, quand je dis que les parts du travail et de l'instrument sont formées de ce qui reste après le prélèvement de la rente et de l'équivalent de la matière première, cela ne signifie pas que les rémunérations du travail et de l'instrument s'élèvent ou s'abaissent selon que la matière première ou l'agent naturel prennent plus ou moins ; mais que, pour distinguer ces deux rémunérations et les examiner isolément, il faut d'abord retrancher du total la part de la matière première et celle de l'agent naturel.

Ce retranchement fait, comment se divise le surplus ?

Nous savons déjà que, dans chaque branche de la production, c'est la quantité respective des instruments et des travailleurs qui détermine les conditions du partage. Nous savons déjà, par exemple, que si beaucoup de moulins cherchent des meuniers, le partage sera avantageux aux meuniers; que si, au contraire, beaucoup de meuniers cherchent des moulins, le partage sera avantageux aux moulins.

Mais derrière cette loi particulière n'y a-t-il pas une loi plus générale ? N'existe-t-il pas une règle moyenne de partage entre le travail et l'instrument, sous laquelle inclineront à se ranger les conventions entre meuniers et moulins, vers laquelle elles graviteront, bien qu'elles puissent s'en écarter temporairement ? Sans aucun doute, car le nombre des moulins tendra à augmenter, si les

conditions de partage leur sont avantageuses ; et il tendra à diminuer si les conditions de partage leur sont désavantageuses. Or, en se multipliant, ils changent le rapport et perdent leur avantage. Le rapport est encore changé, mais en sens inverse, quand ils diminuent de nombre ; ils sortent alors de leur condition désavantageuse.

Ce changement de rapport s'opère de la façon la plus simple.

Voici un homme qui a plus produit que consommé. Il peut échanger ses épargnes contre des objets de consommation ou contre des instruments. C'est pour le second de ces deux partis qu'il se détermine.

Parmi tous les instruments qu'il peut acquérir, auquel donnera-t-il la préférence ? A celui qui dans les partages obtient en moyenne les conditions les plus avantageuses.

Si ce sont les moulins qui promettent cet avantage, il optera pour un moulin. Mais en optant pour un moulin, il en augmentera le nombre. Mus par les mêmes considérations, d'autres feront comme lui, et de l'augmentation croissante du nombre des meules résulteront des conditions de partage de moins en moins avantageuses pour les moulins.

A l'inverse, supposons que les conditions de partage soient moins avantageuses pour les moulins que pour la plupart des autres instruments, personne ne troquera plus ses épargnes

contre un moulin. Les moulins deviendront de plus en plus rares, et la rareté croissante des moulins relèvera progressivement à leur profit les conditions du partage.

Mais pour un possesseur d'épargnes disposé à les troquer contre des instruments, et entre tous les instruments ayant à choisir, qu'est-ce qu'un partage avantageux ou désavantageux?

Un partage avantageux est celui qui lui assure une part plus forte que celle qui est généralement attribuée à l'instrument. Quand il compare les conditions de partage faites aux moulins avec celles de la plupart des autres instruments, il peut aisément voir si dans l'industrie de la mouture les conditions de partage sont avantageuses à l'instrument. Un partage désavantageux, au contraire, est celui qui assure à l'instrument une part moins forte que celle qui lui est attribuée dans les autres branches de la production.

Chacun échangeant ses épargnes contre les instruments *avantagés*, et délaissant les instruments *désavantagés*, il y a tendance constante vers l'égalité dans la rémunération de tous les instruments; car, dès que se produit un écart dans une des branches de la production, il est corrigé par l'intérêt des détenteurs d'épargnes. En cherchant à en profiter, ils ramènent à la moyenne les conditions de partage qui s'en étaient éloignées.

Voilà donc la loi générale que nous cherchions sous les lois particulières à chaque branche de la

production, et cette loi est l'égalité des rémunérations d'instrument.

Quand on parle ici d'égalité, il s'agit bien entendu, non d'une égalité absolue, mais d'une égalité proportionnelle; proportionnelle, d'abord, au prix de l'instrument, c'est-à-dire à la quantité d'épargnes nécessaires pour l'acquérir par voie d'échange; proportionnelle, ensuite, à sa détérioration plus ou moins rapide, au dommage qu'il subit dans chaque opération, aux risques de perte accidentelle auxquels il est exposé. Une charrue coûte moins qu'une machine à vapeur; un cheval s'use plus vite qu'une machine à battre le grain; à distance égale, un tombereau sur lequel on charrie du minerai fait moins de voyages qu'une charrette sur laquelle on transporte des balles de coton; un bateau de pêche est exposé à plus de risques qu'un pressoir. Ainsi, quand on dit que la rémunération de tous les instruments est égale, ou tend à l'égalité, on veut dire qu'à égalité de prix deux instruments reçoivent la même rémunération, si, d'ailleurs, il y a parité dans la détérioration et les risques.

Tandis que l'égalité tend à s'établir dans les rémunérations d'instrument, cette même égalité se produit ou tend à se produire dans les rémunérations du travail, et cela moyennant deux mouvements contraires : à savoir, l'afflux des travailleurs vers les professions où les conditions de partage sont favorables au travail, et la désertion

par les travailleurs des métiers où les conditions de partage sont défavorables au travail.

Sans doute, les travailleurs ne peuvent se porter vers les professions où la part du travail est la plus forte, comme on transporte une denrée d'un marché où elle est à bas prix sur un autre marché où le prix en est plus élevé. On ne change pas de métier, en effet, aussi aisément que cela. Même lorsqu'il est mal rétribué, le métier qu'on sait ne saurait être délaissé pour un métier mieux rétribué qu'on ne sait pas. Cela est praticable, il est vrai, quand il s'agit de métiers très-voisins et fort analogues, ou de métiers très-simples dans lesquels l'apprentissage est presque nul. Mais cela ne se peut pas au-delà de ces limites. Néanmoins, l'abandon des mauvais métiers pour les bons a lieu, et il contribue à établir l'égalité dans toutes les conventions de partage entre l'instrument et le travail.

Ce qui y contribue bien plus encore, c'est que les adolescents n'entrent pas dans les métiers mal rétribués et qu'ils s'engagent dans les métiers où les conditions leur sont le plus avantageuses. Rien de plus naturel. C'est de là surtout que vient l'équilibre. Ce moyen semble ne devoir agir qu'avec lenteur. Telle est pourtant l'œuvre de la mort, telle est la promptitude avec laquelle les générations se succèdent, que son action est bien plus rapide et plus énergique qu'on ne serait tenté de le croire.

Ainsi, une loi analogue à celle qui attire les épargnes vers les instruments dont la part est la plus forte, attire aussi les bras vers les travaux les mieux rémunérés, et aboutit à égaliser les rémunérations du travail dans toutes les branches de la production.

Mais, ici encore, quand on parle d'égalité, il faut prendre garde qu'il ne saurait être question d'une égalité absolue; de celle qui consisterait dans l'obtention d'une quantité égale de monnaie en récompense d'un même nombre d'heures de travail. Non, il s'agit de cette égalité relative, qui tient compte de la qualité en même temps que de la quantité. Ainsi la rémunération d'un graveur, par exemple, est *égale* à celle d'un meunier, même lorsque la somme que reçoit le premier est quadruple de celle que reçoit le second.

La comparaison, en effet, ne s'établit pas entre le nombre d'heures de travail, mais sur un ensemble de circonstances qui font que la rémunération d'une heure de tel ou tel travail, est égale à la rémunération de quatre, de six, de huit heures d'un autre travail.

A égalité de temps, la qualité du travail varie.

1° Suivant que l'opération productive exige des efforts physiques plus ou moins énergiques. Un forgeron dépense plus de forces dans le même temps qu'un ferblantier.

2° Suivant que l'opération productive exige plus

ou moins de dextérité. Il faut à un orfèvre plus d'adresse qu'à un serrurier.

3° Suivant que l'opération productive est accompagnée de plus ou moins de désagréments. Il y a des professions dans lesquelles le travailleur est exposé à une chaleur incommode, ou à un froid douloureux. Ici l'atelier est un foyer d'odeurs infectes; là, la besogne est d'une saleté repoussante. C'est un sacrifice que de surmonter ces désagréments. Il en est aussi de moraux. Certains métiers ne sont pas vus de bon œil dans la société; l'opinion publique y attache quelque chose de défavorable. Quelquefois, le nom d'un métier est, on ne sait pourquoi, un sobriquet injurieux. Il y a des pays où on a de la peine à trouver des hommes qui veuillent se faire bouchers. A Rome, au contraire, c'est un des rares métiers que le vrai Romain consente à embrasser. Il n'y a presque pas de Genevois qui consentent à se faire tailleurs, cordonniers, serruriers, etc. La déconsidération publique produit les mêmes effets que les désagréments physiques, puisqu'il faut, dans l'un comme dans l'autre cas, surmonter une répugnance plus ou moins vive pour consacrer son travail à la création de tels ou tels produits.

4° Suivant que l'opération productive présente plus ou moins de dangers. Il y a des métiers dans lesquels la santé et souvent la vie du travailleur, sont lentement minées par le genre d'occupation

auquel il se livre, ou par la nature de matériaux qu'il emploie. Ceux qui travaillent au milieu des exhalaisons de certains métaux, à la confection de certaines préparations chimiques, risquent plus que le soldat au feu. Il est d'autres métiers dans lesquels les ouvriers sont exposés à des blessures graves, ou à une mort violente, comme les couvreurs, les charpentiers, etc. Cependant, certaines professions périlleuses ont du charme pour les caractères aventureux. Le danger, au lieu d'agir alors comme répulsif, agit au contraire comme attractif. Ainsi, les matelots aiment la mer malgré ses dangers, ou plutôt à cause de ses dangers, et, à peine débarqués, éprouvent, au premier rayon de soleil, une irrésistible envie de courir de nouveaux hasards.

5° Suivant qu'un apprentissage (1) plus ou moins long est nécessaire. C'est s'imposer une charge, que d'embrasser une profession dans laquelle, avant de gagner son pain quotidien, on est obligé de se livrer à un travail qui ne procure aucun fruit. Dès lors, au fardeau du travail présent s'ajoute le fardeau de l'apprentissage antérieur. Chacun des services aujourd'hui rendus par le travailleur est donc grevé d'une quote-part des frais qu'a coûtés son éducation.

6° Suivant, enfin, le plus ou le moins de chan-

(1) Les études nécessaires pour l'exercice des professions libérales sont comprises ici dans l'expression d'*apprentissage*.

ces de chômage qu'offre la profession du travailleur. Il y a bon nombre de métiers qui ont ce qu'on appelle une *morte saison*. Au temps de travail effectif, s'ajoute alors ce temps de chômage forcé.

N'oublions pas, car c'est un point essentiel, que la circonstance de temps comprend la nécessité d'un approvisionnement ou d'avances, afin de vivre jusqu'à ce qu'ait lieu le partage, et que, naturellement, ces avances doivent être d'autant plus considérables que l'opération productive dont il s'agit est de plus longue durée. Or, la possession de ces avances étant une charge, la rémunération doit être proportionnelle à la quantité d'heures qu'exige une opération productive depuis qu'on met la main à la besogne jusqu'à ce qu'on partage le prix du produit. Ce que la charge de l'approvisionnement ajoute à la rétribution du travail pur et simple, peut, ainsi que cela a été dit plus haut, doit même, être considéré comme une fraction distincte, comme un élément particulier de la rétribution totale.

En résumé, la rémunération du travail s'établit en raison composée de ces diverses circonstances. Or, il y a égalité dans les rémunérations, lorsque l'inégalité des sommes reçues tient à l'une ou à l'autre de ces circonstances.

Puisque les rémunérations du travail tendent à l'égalité dans toutes les professions ; puisque, dans toutes les branches de la production, les ré-

munérations de l'instrument tendent aussi vers l'égalité ; il est clair que la règle moyenne est la similitude des conditions de partage ; que cette similitude est au moins le principe vers lequel gravitent tous les faits.

La loi générale de partage est donc la même que la loi particulière à chaque industrie : c'est le *quantum* de tous les instruments, comparé avec le *quantum* de tous les travailleurs, qui détermine la part du travail et la part de l'instrument, de même que la part du meunier et celle du moulin sont déterminées par le *quantum* des moulins, comparé avec le *quantum* des meuniers. Les conventions de partage sont variables sans doute, car elles suivent les changements qui se produisent dans le rapport des deux quantités en présence ; mais la loi elle-même est invariable, puisque c'est le rapport, quel qu'il soit, des deux quantités en présence, dans toutes les branches de la production, qui règle les conditions moyennes du partage. Comme toutes les lois de ce genre, d'ailleurs, celle-ci peut bien être troublée dans la pratique par l'intervention de causes étrangères, mais, dès que la cause du trouble disparaît, la loi reprend tout son empire.

Puisque les conditions du partage sont déterminées par une comparaison entre deux termes essentiellement mobiles, on ne saurait, cela est manifeste, aller au-delà de cette formule, et fixer d'avance avec exactitude la part proportionnelle

de chacun. Les variations qui se peuvent produire dans les conditions du partage n'ont-elles cependant point de bornes? N'existe-t-il point de limites naturelles que ces variations ne sauraient franchir? Et, s'il en existe, est-il possible de les connaître?

A cette double question, l'observation comme la réflexion répond affirmativement. Les conditions de partage ne peuvent pencher en faveur de l'instrument au-delà d'un certain point, et ce point n'est pas difficile à découvrir; — elles ne peuvent pencher en faveur du travail au-delà d'un certain point, et cet autre point peut aussi être déterminé.

Posons d'abord le premier jalon, c'est-à-dire la limite à la fois *maximum* pour l'instrument et *minimum* pour le travail.

Tant qu'il s'agit d'une branche particulière de la production, c'est la difficulté de passer d'un travail moins rétribué à un travail plus rétribué qui sert de limite aux droits de l'instrument. Sans cette difficulté, le travailleur quitterait le premier pour le second, et on retomberait instantanément sous la loi du rapport général des instruments au travail, tandis qu'il y faut un certain délai. Mais ce n'est pas d'une industrie particulière qu'il s'agit. On demande quelle est la limite, en envisageant l'ensemble des partages à opérer entre l'instrument et le travail. Eh! bien, il n'y a pas d'autre limite que le strict nécessaire à celui qui

fournit le travail. L'instrument est absolument nécessaire. Il est la condition *sine quâ non* de la presqu'universalité des produits. Il le faut donc, et à tout prix. Plus il est rare, plus les conditions du partage lui deviennent favorables. N'importe. Le travail s'en disputera l'usage en lui offrant une part proportionnelle toujours plus grande, et cela jusqu'à ce que celui qui fournit le travail ne reçoive plus que le strict nécessaire pour la conservation de son existence. S'il ne descend pas au-dessous, c'est que cela est absolument et physiquement impossible. Et celui qui, même à ces dures conditions, n'en a pas arraché l'usage à ses concurrents, en est réduit, destitué qu'il est de moyens de produire, à vivre de l'aumône ou à mourir de misère.

On voit par là de quel immense intérêt pour le travail est la multiplication des instruments. Comme c'est avec l'instrument, que, dans chaque cas particulier, le travail dépourvu d'avances débat les conditions du partage, il le considère volontiers comme son ennemi. Grosse et grossière erreur. C'est son contradicteur, mais non point son ennemi. La plus déplorable ignorance peut seule le lui faire regarder comme tel. C'est assurément le droit du travail de débattre les conditions du partage et d'obtenir les meilleures qu'il peut ; mais, en même temps, il est de son intérêt d'applaudir à la multiplication des instruments ; d'y aider de tout son pouvoir par l'économie et

l'épargne ; de le retenir enfin par le respect des conventions librement débattues et acceptées, au lieu de le chasser par la menace ou la violence. Aucune force au monde, ne peut contraindre l'instrument à accepter d'autres conditions de partage que celles qui résultent de la quantité respective des instruments et du travail. Quand on l'a essayé, on n'a réussi qu'à rendre les instruments plus rares, et, par conséquent, à fortifier l'obstacle qu'on se proposait de vaincre. Plus on s'obstinait, plus grandissait la force contre laquelle on luttait. Sans doute, les instruments ne peuvent pas complétement échapper à la contrainte qu'on tente d'exercer sur eux; mais, comme la plupart périssent vite par l'usage, et que leur disparition rend les survivants inutiles et stériles, à cause de l'étroite solidarité qui unit les uns aux autres, la production entière se trouve promptement paralysée, dès que l'épargne, par laquelle naissent et revivent les instruments, se dérobe à l'action de la force, soit en fuyant, soit en se cachant, soit en cessant d'exister. Aussi l'instrument a-t-il toujours triomphé de la violence, et n'a-t-il jamais été vaincu que par lui-même. Il n'a qu'un seul ennemi dangereux, à savoir l'épargne d'où il sort, qui le multiplie, qui le met en face d'autres instruments. Alors il est battu ; alors il est forcé de capituler.

Passons maintenant à la limite *minimum* pour l'instrument et *maximum* pour le travail. C'est le

second des jalons que nous cherchons à poser.

Des explications plus amples sont ici nécessaires.

On se souvient que la rémunération de l'instrument se divise en deux fractions.

La première est un équivalent de la détérioration subie par l'instrument; laquelle est elle-même sujette à subdivision, car, à côté d'un premier élément correspondant à la détérioriation normale, c'est-à-dire, à la détérioration résultant purement et simplement de l'usage, abstraction faite de tous les accidents possibles, elle contient un second élément, sorte de prime d'assurance, correspondant aux risques et aux hasards auxquels l'instrument est exposé.

La seconde fraction constitue l'indemnité du sacrifice de jouissances que s'impose le détenteur d'épargnes en les troquant contre des instruments, au lieu de les troquer contre des objets de consommation.

Eh! bien, les conditions du partage ne seront jamais assez favorables au travail, pour que la part de l'instrument se réduise purement et simplement à l'équivalent de la détérioration de l'instrument, grossi de la prime d'assurance.

Cela va de soi.

Qui donc consentirait à troquer ses épargnes contre des instruments, si la récompense de son option était la faculté de rentrer dans ses épargnes par fractions et dans un délai souvent

fort éloigné? Le détenteur d'épargnes aurait pu les échanger contre des objets de consommation. Par là, il se serait procuré une jouissance. Au lieu de se donner cette jouissance, il a troqué ses épargnes contre un instrument. C'est un sacrifice qu'il s'est imposé, et un sacrifice utile à tous, puisque cet instrument va activer la production et accroître la somme des richesses. Serait-il suffisamment récompensé de ce sacrifice, si on ne lui accordait pas autre chose que ses épargnes, et encore ses épargnes restituées par fractions?

Ou bien ce pur et simple équivalent, il l'appliquera à sa consommation; auquel cas il se serait tout simplement privé de la faculté d'en faire librement usage, et, en s'imposant la gêne de ne le pouvoir employer à sa consommation que par fractions, se serait condamné lui-même à ajourner la plupart de ses jouissances à des époques de plus en plus éloignées.

Ou bien, ce pur et simple équivalent, il l'appliquera à l'acquisition d'un nouvel instrument, lorsque ses épargnes seront intégralement reconstituées par l'amortissement; auquel cas son sort serait celui d'un homme mettant ses épargnes au service du public, et ne se réservant que le soin et la peine de recomposer sans cesse par voie d'amortissement un instrument qui ne lui procurerait aucun avantage particulier.

Ni l'un ni l'autre de ces rôles n'est de nature à séduire un grand nombre de personnes. Même

avec l'attrait d'un profit certain, l'épargne est difficile et rare. Que serait-ce si elle n'était pas récompensée! On ne ferait guères d'épargnes, on ne troquerait guères d'épargnes contre des instruments, si, au sacrifice de celui qui épargne, ne correspondait aucune indemnité, aucune compensation.

Cette compensation, cette indemnité existent donc toujours, car sans elles il n'y aurait point d'épargnes et partant point d'instruments.

On est donc autorisé à dire que les conditions de partage ne sont jamais si favorables au travail, que la rémunération de l'instrument ne contienne, outre un équivalent de la détérioration et des risques, une indemnité telle quelle du sacrifice que s'est imposé le détenteur de l'instrument.

Par là, on conçoit tout de suite que c'est cette indemnité, qui, dans la rémunération de l'instrument, est la quantité variable; car l'amortissement est une quantité fixe, ou à peu près fixe, la destruction normale de l'instrument étant déterminée par l'expérience, et les risques étant aussi mesurés d'avance par la moyenne des accidents. C'est donc cette indemnité qui s'élève ou qui s'abaisse suivant que les instruments sont rares ou abondants.

Lorsque les instruments sont rares, l'indemnité est élevée; lorsque les instruments sont nombreux, l'indemnité est faible; mais il en existe toujours une. Le maintien d'une indemnité quelconque,

est donc cette extrême limite que nous souhaitions connaître ; limite à la fois *minimum* pour l'instrument et *maximum* pour le travail.

En résumé, les conditions du partage entre le travail et l'instrument sont déterminées par le rapport de leurs quantités respectives ; et elles oscillent entre le strict nécessaire à la conservation de la vie du travailleur, et l'adjonction d'une indemnité quelconque à l'amortissement de l'instrument.

CHAPITRE XXI.

Des épargnes.

Ou l'on n'a rien dit, ou l'on vient de rendre évidente l'utilité de l'épargne. C'est sur elle que repose la prospérité sociale. Point d'épargnes, point d'instruments; peu d'épargnes, peu d'instruments; peu d'instruments, faible production et petites rémunérations du travail. Tel est l'inexorable enchaînement des choses.

Puisque l'abondance des produits et les grosses rémunérations du travail découlent de la multiplication des instruments, voilà tranchée à tout jamais une question sur laquelle le commun des hommes déraisonne à plaisir, la question du luxe.

Est-ce que tous les jours on n'entend pas dire que le luxe des riches est le travail du pauvre? Oui, mais l'épargne du riche aussi est le travail du pauvre. Seulement le luxe est une cause actuelle de travail qui n'augmente pas le *quantum* des instruments, qui le diminue même, s'il détruit des équivalents de détérioration et des primes d'assurance; et l'intérêt du pauvre, de l'homme dépourvu d'instruments, est précisément que ce

quantum, non-seulement se maintienne au même niveau, mais grandisse sans cesse. Si le riche échange ses écus contre des objets de consommation, contre des aliments, des habits, des meubles, etc., etc., il fait travailler, c'est vrai; il fait travailler des jardiniers, des cuisiniers, des ébénistes, des tailleurs, etc. S'il échange ses écus contre des instruments, contre des outils, des machines, des navires, des usines, des chemins, etc., est-ce qu'il ne fait pas travailler aussi, et travailler autant? Il fait alors travailler des taillandiers, des forgerons, des constructeurs, etc., etc. C'est là toute la différence présente, immédiate. Mais quelle différence dans les résultats à venir, et à venir prochainement! Dans le premier cas, la puissance productive n'est pas augmentée, si elle n'est pas diminuée, et, le rapport des instruments au travail demeurant le même, les conditions du partage ne deviennent pas plus favorables au travail. Dans le second cas, au contraire, la puissance productive se trouve accrue, et, le rapport des instruments au travail se modifiant en faveur de celui-ci, le niveau de ses rémunérations s'élève. Ainsi, quand il ne lui enlève pas de forces, le luxe laisse la société au degré de puissance productive où elle est déjà, et n'améliore pas la condition du travailleur; tandis que le troc des épargnes contre des instruments accroît les forces de la production et grossit la rémunération du travail. Mieux vaut donc de beaucoup faire travailler les taillandiers, les mé-

caniciens, etc., etc., que les cuisiniers et les tailleurs.

Sans doute, lorsque des industries de luxe sont fondées, établies, constituées, le brusque retrait du consommateur serait une cause de souffrances et de ruines privées. Une fois engagé dans la voie des industries de luxe, on n'en peut sortir brusquement et sans qu'il en résulte des maux particuliers; mais c'est une monstrueuse hérésie économique que de pousser la société dans cette direction au nom de l'intérêt général, au nom de l'intérêt des travailleurs, de l'intérêt du pauvre.

Ce n'est pas que le luxe, toute espèce de luxe du moins, soit absolument condamnable. Le luxe, en effet, n'est pas seulement la jouissance du bien-être ou du plaisir matériels; c'est aussi la possession du beau; c'est l'art appliqué aux besoins journaliers de la vie. Or, l'utile n'est pas tout. Le beau est aussi quelque chose. C'est un des nobles besoins de l'homme. Il y a donc des sacrifices à faire au beau. Mais il faut savoir qu'en se livrant au genre de luxe qui a l'art pour objet, — l'art décoratif du moins, et accommodé aux jouissances de la vie domestique, — on fait du beau et non pas de l'utile; il faut ne pas perdre de vue que, même par ce luxe recommandable, l'utile n'est pas servi mais sacrifié. Toute consommation superflue est un amoindrissement de puissance productive et de la rémunération du travail.

Soit, dira-t-on ; troquer ses écus contre des

instruments vaut mieux que les troquer contre des objets de consommation ; mais le riche qui n'achète pas d'instruments ; qui ne fait construire ni usines, ni chemins, etc., etc., qui se contente de ne pas consommer ! Est-ce que celui-là ne refuse pas du travail au pauvre ?

Encore une de ces questions qui sont obscurcies par l'intervention de la monnaie. Maudit argent ! s'écriait Bastiat, en montrant combien il embrouille de problèmes.

Eh quoi ! au lieu de troquer mes épargnes, converties en écus, contre des objets de consommation, je les prête à qui les troquera contre des instruments ; et ce qui était utile tout-à-l'heure à la société et au travail, leur devient tout-à-coup nuisible. Au point de vue de l'intérêt général, où est donc la différence ? Il n'y en a point.

Oui, poursuivra-t-on, mais à condition que l'emprunteur échange contre des instruments les écus prêtés. — Et que voudriez-vous qu'il en fît ? Ce n'est pas pour les enfermer dans un tiroir, où ils demeureraient stériles, qu'il s'engage à m'en payer le loyer, à me transmettre tout ou partie d'une rémunération qu'il ne recevrait pas. C'est donc pour les troquer contre des instruments (1). Encore une fois, où est donc la différence ?

(1) Ce pourrait être pour les troquer contre des objets de consommation ; mais, en ce cas, la conséquence pour la société serait la même que si le possesseur d'épargnes les avait dissipées en jouissances de luxe.

En 1848, un ouvrier disait à un propriétaire: « Voyez, Monsieur, je ne me laisse pas prendre aux idées de communisme. Je dis seulement qu'il faudrait une loi forçant les riches à faire travailler les ouvriers avec la moitié au moins de leurs revenus. » L'histoire rapporte que le propriétaire ne sut trop que répondre. S'il avait été plus fort en économie politique, voici ce qu'il aurait pu répliquer : « Je suis plus que de votre avis. Il faut que les riches fassent travailler, non-seulement avec la moitié, mais avec la totalité de leurs revenus. Seulement la loi que vous demandez pour les y obliger est parfaitement inutile. Elle existe déjà, non pas dans le Code, mais dans la nature des choses. Les riches font nécessairement travailler avec la totalité de leurs revenus, car, ou bien ils consomment, et alors ils font travailler les jardiniers, les cuisiniers, les ébénistes, les tailleurs, etc., etc.; ou bien, ils achètent des instruments, et alors ils font travailler les taillandiers, les forgerons, les mécaniciens, etc., etc.; ou bien, ils prêtent leurs écus à des gens qui achètent des instruments et font travailler les mêmes ouvriers. Vous voyez donc que votre loi est inutile, car nous avons mieux : il existe, pour contraindre les riches à faire travailler, une loi naturelle à laquelle ils ne peuvent échapper qu'en enterrant leurs écus dans leur cave. »

Ainsi donc, des épargnes, des épargnes, et encore des épargnes, voilà tout le secret de la ri-

chesse générale. A beaucoup d'épargnes correspondent, et une abondante production, et de grosses rémunérations du travail.

Mais n'épargne pas qui veut. La formation des épargnes rencontre, en effet, bien des obstacles.

Le plus considérable de tous consiste dans les besoins en tous genres de chacun; besoins de choses et besoins de services. Presque partout on pourrait épargner plus qu'on ne le fait; nulle part on ne pourrait épargner infiniment plus, car il faut bien manger, se vêtir, s'abriter.

C'est un second obstacle que l'amour naturel des jouissances, — jouissances de bien-être et jouissances de vanité, — que procure une large consommation.

Ajoutez que plus une société aurait besoin d'épargner, plus épargner lui est difficile. « C'est le premier million qu'on gagne le plus péniblement, » dit un proverbe des individus. Il en est de même pour la société. La raison en est fort simple. Pour épargner, il faut du superflu. Or, les sociétés dépourvues d'instruments produisent peu; produisant peu, il leur est malaisé d'épargner, et néanmoins ce n'est qu'en épargnant qu'elles pourraient sortir de la condition où elles se trouvent. Cela explique pourquoi les nations barbares ont tant de peine et mettent tant de siècles à atteindre le niveau de la civilisation.

Heureusement que les individus en mesure de

faire des épargnes ont d'autant plus d'intérêt à modérer leurs appétits et à restreindre leur consommation, que la société est plus dépourvue d'instruments. Plus ceux-ci sont rares, en effet, plus avantageuses pour eux sont les conditions du partage avec le travail. Or, plus ces conditions sont avantageuses à l'instrument, plus énergique est le stimulant à l'épargne. Le remède est donc d'autant plus actif que le mal est plus grand. L'individu est poussé vers l'épargne dans la mesure du besoin qu'en a la société toute entière.

On serait tenté de croire que l'effet inverse doive se produire, lorsque l'abondance des instruments devient telle que les conditions de partage sont avantageuses au travail et que la récompense de l'épargne devient faible. Le taux de cette récompense étant la mesure de l'intérêt qu'ont les hommes à épargner et à troquer leurs épargnes contre des instruments, il semble, au premier aspect, que la médiocrité de l'indemnité afférente à l'instrument doive nécessairement décourager l'épargne et l'échange de l'épargne contre des instruments.

Cet effet de découragement se produit, on ne saurait le nier; mais, grâce à une loi phsychologique dont il faut bénir la divine sagesse, l'aiguillon ne perd pas de sa vertu dans la mesure où décroît l'indemnité.

Voici pourquoi et comment.

Le travail étant une peine et coûtant beaucoup

à l'homme, il cherche à y échapper. Or, l'épargne lui en fournit les moyens; car s'il parvient à acquérir une assez grande quantité d'instruments pour que les fractions de leur rémunération que nous avons appelées *indemnité* atteignent, en les additionnant, le niveau de ses besoins, il sera désormais dispensé de travail.

Par l'amortissement, en effet, ses instruments se reconstituent sans cesse. En accumulant les équivalents de détérioration, il se retrouve donc, lorsque vient la destruction de l'instrument ancien, en possession d'un instrument nouveau, qui lui donnera droit à de nouvelles indemnités. Et ainsi de suite à l'infini. Il lui suffit, pour arriver à ce résultat, de n'appliquer à sa consommation que les indemnités et d'épargner les équivalents de détérioration.

Que s'il ne possède pas assez d'instruments pour être désormais dispensé de tout travail, il est au moins dispensé d'un aussi grand travail, et surtout il est sur la voie d'épargnes plus faciles, plus promptes et plus sûres.

Ainsi, le besoin engendre le travail, et le désir d'échapper au travail favorise la multiplication des épargnes.

Mais la multiplication des épargnes, et, par suite, des instruments, a pour conséquence nécessaire un amoindrissement progressif de l'indemnité que touche le détenteur d'instruments, ou le prêteur d'écus convertis en instruments par

l'emprunteur. C'est là ce qui devrait décourager peu à peu l'épargne. Eh ! bien, non. Tellement vif est chez l'homme le désir de se soustraire au travail manuel, que pour y échapper lui-même et plus encore pour en affranchir ses enfants (ce qui met en pleine saillie l'utilité sociale du droit (1) d'hérédité), il continuera d'épargner, même quand

(1) Traiter la question du droit d'hérédité en parlant du droit de propriété m'eût entraîné bien loin, et peut-être hors du domaine propre de l'économie politique, sur le terrain de la morale et du Droit. Je me bornerai à dire ici brièvement que le droit de propriété entraînant la faculté de disposer des biens qu'on possède, et cela, même à titre gratuit, même au profit d'indifférents, l'homme peut à plus forte raison donner à ses enfants ; — qu'il peut donner à toutes les époques de sa vie ; au moment où il va mourir aussi bien que quelques années auparavant. Or, à l'heure de la mort, ou dans la prévision de la mort, le père donnera toujours. La transmission des biens, du père aux enfants, n'est donc qu'un équivalent tacite de ce qui aurait lieu sous une autre forme, si le père était tenu de donner lui-même de son vivant.

D'ailleurs, l'instinct de la nature nous crie que le fils n'est que la continuation du père. Dans le fils, c'est le père qui revit. C'est un autre lui-même. Il en a les traits, la stature, les habitudes de corps, le tempérament ; il en a les goûts, les penchants, le caractère ; il hérite de sa gloire ou de son infamie, et l'opinion des hommes, comme Dieu lui-même, récompense la vertu et punit le vice *jusqu'à la quatrième génération*. Enfin, les enfants, nourris du travail paternel, ont aidé leur père, dans la mesure de leurs forces, et ont concouru, dès leur adolescence, à la production de ces richesses, à la création de ces capitaux, dont la propriété passe entre leurs mains à la mort de leur père.

Le droit d'hérédité repose sur l'étroite solidarité qui unit le père et les enfants ; solidarité de devoirs encore plus que de droits, et qui est la condition même de la famille. Chez les animaux, la famille se dissout quand finit le besoin de protection physique des petits ; chez les hommes, les parents se sentent responsables de l'existence qu'ils ont donnée à leurs enfants ; leur sollicitude les suit jusque dans l'avenir. Cette prévoyance est la source de devoirs qui entraînent des droits correspondants. Ce que l'homme a créé pour ses enfants, souvent avec le concours de ses enfants, est le bien de la famille, car c'est la volonté de conserver et de perpétuer la famille qui a été le mobile du travail et de l'épargne. Rien de plus juste donc que le droit d'hérédité.

Non-seulement rien de plus conforme à la justice, mais encore rien de

faiblira la récompense de l'épargne. Afin de ne plus travailler des mains, afin que ses enfants ne travaillent point, il fera meilleure, et cela sans s'en douter, sans le vouloir, la condition des autres travailleurs.

Il y a plus.

L'amoindrissement progressif de la récompense poussera les plus courageux, les plus opiniâtres, les plus avides d'oisiveté, à épargner davantage.

Cela a l'air d'un paradoxe. Il n'en est rien cependant.

Le but de ceux qui épargnent étant le repos, toute baisse de l'*indemnité* les éloigne du but, ou, s'ils l'ont déjà atteint, menace de les rejeter au-dessous du point où leurs *indemnités* suffisent à leur consommation. Les voilà incités à faire de nouvelles épargnes, afin de relever leur revenu par l'addition de nouvelles *indemnités* à celles qu'ils possèdent déjà. Ils épargnent donc, pour acheter des instruments, ou pour prêter leurs épar-

plus conforme à l'utilité sociale. Sans entrer dans d'autres considérations, on peut affirmer que cette utilité est manifeste dès là qu'on admet l'importance capitale de l'épargne. Qui pourra insister assez, en effet, sur le besoin qu'éprouve l'homme de survivre à lui-même ? Qui pourra dire quelle place tient dans son cœur la passion d'assurer à ses descendants une existence commode ou brillante ; quelles jouissances de bien-être, d'ambition, d'orgueil il éprouve d'avance, à travers ses enfants, pour ainsi dire, par eux et pour eux ; quel stimulant à l'économie et au travail il reçoit de ses convoitises pour sa postérité ? La pensée d'enrichir ses enfants est un frein pour son amour des jouissances, comme un aiguillon pour sa paresse, et bien autrement énergique que le désir d'améliorer sa condition personnelle. Elle l'excite à des efforts de renoncement comme de production que le pur égoïsme ne lui eût pas inspiré le courage et la volonté de faire.

gnes à qui en achètera. Cela multiplie les instruments, et cette multiplication fait encore plus que devant pencher la balance du côté du travail. Le taux de l'indemnité baisse derechef. Nouveau recul. Afin de regagner le terrain perdu, un nouvel effort est nécessaire. Ceux qui en sont capables le feront. La baisse de l'indemnité provoquera donc de nouvelles épargnes. Ces deux effets s'engendrant l'un l'autre, le *quantum* des instruments suit, au grand profit des travailleurs, une marche constamment ascendante, bien que la possession des instruments devienne de moins en moins avantageuse; et cette progression se poursuit tant que les indemnités ne sont pas égales à zéro, c'est-à-dire tant que l'épargne reçoit une récompense quelconque, quelque minime qu'elle puisse être.

Admirable harmonie des lois économiques et des lois morales, qui, en faisant du travail un ressort de moralité, se sert de l'amour du repos comme d'un levier pour améliorer la condition matérielle des travailleurs !

Double bienfait de la Providence; car, en même temps qu'elle rend meilleures pour le travail les conditions du partage, l'accumulation des épargnes crée ce que le peuple nomme des *oisifs*. Or, en dépit du préjugé populaire, les oisifs ont un rôle important à remplir dans l'économie sociale. C'est à eux qu'incombe le soin de tendre la main à celui qui souffre, de

soulager ses misères physiques et morales; c'est à eux que revient la noble tâche de cultiver les arts, les sciences, les lettres, et, à tout le moins, d'encourager et de favoriser tous les travaux de l'esprit, de fonder et d'entretenir les établissements d'utilité sociale; la tâche d'être les pionniers du progrès, les guides du public, les patrons du bien général en toutes choses; et, finalement, quand les mœurs s'y prêtent, de mettre gratuitement leurs talents et leur vie au service de l'Etat.

C'est un des travers de l'esprit démocratique que de ne point supporter d'offices publics gratuits. Voisin de l'envie, l'amour excessif de l'égalité ne souffre pas qu'il y ait des honneurs et des fonctions auxquels ne puisse prétendre la capacité pauvre. Comme si la société devait autre chose à ses membres que le respect de tous les droits naturels; comme si les fonctionnaires publics étaient autre chose que des serviteurs de la nation, des mandataires dont on se procure les services aux conditions les plus avantageuses pour tous; comme si des fonctions gratuites n'étaient pas une moindre charge pour les contribuables, pourvu qu'elles soient bien remplies, que des fonctions rétribuées; comme si le *droit aux places* n'était pas l'équivalent bourgeois du *droit au travail* populaire! Ce à quoi les citoyens ont droit, c'est à être servis par des fonctionnaires capables; mais il n'est pas de leur intérêt de les payer, si

l'État en trouve de tels gratuitement ; et la société ne doit pas plus créer de places rétribuées pour la capacité indigente, si celle-ci lui est inutile, qu'elle ne doit confier de fonctions gratuites à l'incapacité opulente.

Qu'on demande à la riche et puissante Angleterre, par qui sont faites les affaires du pays, depuis les Lords et les députés des Communes, jusqu'aux Juges de Paix des Comtés ; par qui sont fondés et entretenus tous les établissements charitables, scientifiques, littéraires, artistiques, etc., etc. ? Elle répondra : « Par des *oisifs*. »

Sans doute, il n'y a que trop d'*oisifs* qui abusent de leur indépendance et du pouvoir que leur donne la richesse, pour se livrer à des plaisirs ou frivoles ou coupables ; pour vivre d'une existence égoïste, stérile, et même corruptrice pour les classes laborieuses, qu'elles pervertissent par le scandale de leurs vices ou dont elles immolent les vertus à leurs jouissances. C'est à l'opinion publique de les flétrir, et à la religion de les redresser. Mais ce n'est point une raison d'attribuer à l'*oisiveté* elle-même, dans le sens où on l'entend ici, un rôle nécessairement nuisible. Tout dépend de l'usage qu'on fait de la richesse. Bien loin d'être un rouage pernicieux dans l'organisation des sociétés, l'*oisif* en est un des plus utiles, s'il remplit les devoirs publics que lui imposent de concert l'opinion et la morale.

Et lors même que le riche ne serait qu'un

rouage inutile dans l'ordre politique, son utilité économique demeurerait entière. Ce sont les riches, en effet, qui peuvent le mieux supporter, sans se laisser décourager dans la voie utile à tous de l'épargne, des conditions progressivement désavantageuses dans le partage du produit entre le travail et l'instrument.

Bien ignorants et bien aveugles sont donc les gens qu'irrite la richesse ! Non-seulement la part du riche ne diminue pas celle du pauvre, comme le croit trop souvent celui-ci ; mais elle la fait plus grande, car la richesse c'est la possession d'instruments, et c'est par la multiplication des instruments que croît la rémunération du travail.

CHAPITRE XXII.

De la population.

Avec de tels stimulants, il semble que l'essor de l'épargne, dans une société déjà pourvue d'instruments et modérément avide de jouissances, doive être toujours assez rapide pour faire pencher la balance en faveur du travail. Il en serait effectivement de la sorte, si le mouvement ascensionnel des épargnes n'était le plus souvent contrebalancé par une force expansive d'une grande énergie, à savoir l'accroissement de la population. C'est le rapport entre les bras et les instruments qui est la loi du partage. Pour peu donc qu'à l'augmentation des instruments corresponde une égale augmentation de la population, les conditions du partage ne changeront pas ; elles pencheront même du côté de l'instrument, si l'accroissement de la population est supérieur à celui des épargnes. La population, en effet, c'est du travail, et du travail à qui il faut des instruments pour produire. Aussi, la condition des travailleurs empirerait-elle au lieu de s'améliorer, quelque rapide que fût

la marche ascendante des épargnes, si l'essor de la population était plus rapide encore.

Or, il peut l'être.

« D'après une loi posée par le Créateur au com-
» mencement du monde (*crescite et multiplicamini*),
» la famille humaine a reçu une tendance perpé-
» tuelle à l'accroissement et à la multiplication ;
» c'est-à-dire qu'elle est douée de la faculté per-
» manente de s'étendre, et, en remplaçant les
» individus que la mort naturelle lui enlève, de
» les reproduire en nombre supérieur à ses
» pertes (1). »

Cette puissance de reproduction n'est pas exclusivement propre à la race humaine. A des degrés divers, tous les êtres organisés en sont doués. « Un pied de pavots porte jusqu'à trente-
» deux mille graines, qui peuvent donner nais-
» sance à autant de pieds de pavots. Un orme
» donne jusqu'à cent mille semences par année.
» On a compté trois cent quarante-deux mille
» œufs dans une carpe. Un auteur italien,
» Gregorio Fontana, a calculé que si tous les
» germes d'un pied de jusquiame étaient replan-
» tés, il leur suffirait de quatre ans pour cou-
» vrir la totalité de la terre habitable, et qu'il ne
» faudrait pas plus de dix ans à une paire de
» harengs pour que leur postérité remplît l'O-

(1) *Origine de tous nos périls*, opuscule inédit, par M. P. Guerrier de Dumast.

» céan, quand même l'Océan couvrirait toute la » terre (1). »

Bien que chez l'homme la force procréatrice soit beaucoup moins féconde que chez la plupart des animaux et des plantes, elle n'en est pas moins effrayante. Telle est encore sa puissance, que, selon des calculs où l'on a cavé au plus bas, le chiffre de la population peut être doublé en vingt-cinq ans, quadruplé en cinquante, octuplé au bout de soixante-et-quinze ans. Un pareil excédant des naissances sur les décès n'aurait rien du tout d'extraordinaire.

Ainsi, on pourrait voir « subsister en individus » produits par un seul couple (mari et femme), » les chiffres suivants pour le moins :

» Au bout de cent ans.	32
» Au bout de deux cents.	512
» Au bout de trois cents	8,192
» Au bout de quatre cents.	131,072
» Au bout de cinq cents	2,097,152
» Au bout de six cents.	33,554,432
» Enfin au bout de sept cents ans.	536,870,912

» Inutile d'aller plus loin, puisqu'un simple » quart de siècle, qu'on ajouterait encore, porte» rait au double le dernier de ces nombres, et » puisque ainsi, comme chacun le peut voir, il » suffit d'une période de sept cent vingt-cinq ans,

(1) *Cours d'économie politique,* de J.-B. Say.

» ou même moins, pour que les êtres humains » issus d'un seul couple *arrivent à dépasser un* » *milliard* (1). »

A ce compte, le peuplement d'un continent tout entier s'opèrerait avec une extrême promptitude.

La possibilité d'un accroissement très-rapide de la population n'est pas seulement évidente *à priori;* elle est encore prouvée *à posteriori* par ce qui se passe dans certaines parties du globe. Ainsi les recensements décennaux aux Etats-Unis montrent que la population y a plus que doublé en vingt-cinq ans. En 1782, elle ne dépassait pas de beaucoup 2 millions d'âmes; elle montait à près de 23 millions en 1850. On a osé dire que ces chiffres ne prouvent rien, parce que les Etats-Unis reçoivent des émigrants d'Europe. L'objection n'est pas sérieuse. Personne ne nie que l'émigration n'ait secondé le mouvement ascensionnel de la population en Amérique; mais tous ceux qui prendront la peine de lire les statistiques, reconnaîtront qu'entre le nombre des émigrants et celui des habitants la disproportion est telle, qu'il est impossible de soutenir le système qui attribue à l'introduction des colons européens le rapide accroissement de la population américaine. La véritable cause, on pourrait presque dire la cause

(1) *Origine de tous nos périls,* par M. P. Guerrier de Dumast.

unique, tant l'autre est relativement faible, est l'excédant des naissances sur les décès. Qui entend parler d'émigration au Paraguay, peuplé surtout de descendants des Indiens? Eh! bien, en deux ou trois générations, en soixante-deux ans, la population est devenue treize ou quatorze fois plus forte. En 1795, elle n'était pas de cent mille âmes; en 1857, elle dépassait le chiffre de treize cent mille.

La possibilité d'un accroissement rapide de la population étant un fait incontestable, il s'agit d'en déterminer les conséquences.

Or, de tout ce qui a été établi jusqu'ici sur les lois distributives de la richesse, il résulte clairement, que la conséquence inévitable d'un rapide accroissement de la population est une condition de plus en plus désavantageuse pour le travail, si l'essor de l'épargne ne suit pas une marche au moins parallèle. Pour que l'accroissement de la population ne produise pas ce résultat, il faut que les épargnes se multiplient encore plus vite que les hommes.

Par lui-même, en effet, pris isolément, le chiffre de la population ne prouve rien. Pour savoir quelle est la condition du travail, il faut connaître aussi le chiffre ou le *quantum* des instruments. Si, toutes choses égales d'ailleurs, la rémunération du travail est plus faible dans une des branches de la production que dans une autre, c'est que les bras y surabondent. Si elle est faible dans toutes les in-

dustries, c'est qu'il y a une surabondance générale des bras. Il serait aussi vrai de dire que les instruments font défaut, — parole plus douce à l'oreille, et moins dure au cœur; — mais puisqu'il faut examiner les deux faces du problème, force est bien de dire, — quand les épargnes sont abondantes, aussi abondantes que le comporte la situation économique de la société, et que néanmoins les conditions du partage demeurent ou deviennent défavorables au travail, — force est bien de dire, que l'essor de la population a été trop rapide.

Par où l'on voit que si les travailleurs ont un immense intérêt à ce que les épargnes se multiplient, et par l'épargne les instruments, ils n'en ont pas un moindre à ce que la marche ascendante de la population ne devance pas la marche ascendante de l'épargne. Ce qui leur importe, au contraire, et beaucoup, c'est que les choses marchent dans l'ordre inverse; c'est que l'essor de l'épargne devance celui de la population.

Longtemps les gouvernements ont sciemment favorisé l'accroissement de la population, et, sans le vouloir, contrarié la formation des épargnes par de fausses mesures de toute espèce. On voit s'ils étaient bien inspirés.

On pourrait, à la rigueur, s'en tenir à ces réflexions, car elles suffisent pour corroborer ce qui a été dit déjà touchant la distribution de la richesse entre le travail et l'instrument.

Toutefois, la possibilité d'un accroissement de

la population plus rapide que celui des épargnes, nous met en face de l'un des problèmes les plus importants et les plus douloureux de la science économique. Et ce problème le voici :

L'homme est une force productive, car son travail est le maître levier de toute production; mais il est en même temps une force destructive, car c'est pour détruire par la consommation qu'il produit. Ajoutez que pendant l'enfance et l'extrême vieillesse il consomme sans produire.

Eh! bien, tout compensé, cet homme, qui, en naissant, apporte avec lui deux forces contraires, l'une productive, l'autre destructive, est-il toujours, est-il dans tous les cas, le bienvenu?

Question terrible! infiniment trop grave, pour qu'il nous soit permis de l'esquiver pour ainsi dire. Non, ne nous l'éviterons pas; nous l'aborderons de front, au contraire. Il ne s'agit de rien moins ici que du problème capital de la science, et cela précisément parce que l'homme est à la fois le but et le moyen de la production; but ou objet par ses besoins; agent ou moyen par son travail. Aussi, qui comprend bien ce problème, a-t-il la clé de tous les autres. Qui ne le comprend pas, ne saura jamais l'économie politique.

Il a des côtés rebutants. N'importe. Ayons le courage de voir les choses comme elles sont. Imitons la Sœur de charité qui sait regarder les plus affreuses blessures afin de les panser, et non la petite maîtresse, qui, par bon cœur, détourne

les yeux de peur de souffrir d'un tel spectacle.

Or donc, formulons de nouveau la question ? L'homme, qui, en naissant, apporte deux forces, l'une productive, l'autre destructive, est-il toujours le bienvenu ?

Il est le bienvenu, si les biens naturels sont abondants ; si les agents naturels limités sont encore nombreux et disponibles, et, enfin, si de fortes épargnes antérieures ont tellement multiplié les instruments que beaucoup, que plusieurs du moins, attendent des bras pour être mis en activité. Alors il est le bien venu.

Au contraire, il n'est pas le bienvenu, si les biens naturels sont rares ; si les agents naturels limités sont peu nombreux et déjà occupés ; si, les épargnes des générations précédentes ayant été médiocres, les bras se disputent déjà l'usage des instruments. Tout d'abord, il n'apporte avec lui que des besoins. Plus tard, il deviendra une force productive, mais qui, réduite à elle-même, ne peut presque rien. Pour être puissante, il lui faudra s'aider d'instruments. En existe-t-il de disponibles ? Les instruments sont-ils abondants ?

En somme, y a-t-il ou n'y a-t-il pas d'autres forces que son travail, qui, inactives à sa naissance, attendent de lui l'impulsion ? Selon qu'on répondra oui ou non, je dirai si le nouveau venu, le *survenu*, est oui ou non le bienvenu.

On n'a pas seulement mis pour condition à sa bien venue, il convient de le remarquer, l'abon-

dance des biens et des agents naturels; on a aussi insisté sur l'abondance des épargnes, et partant des instruments. Il ne sert à rien, en effet, de naître dans un milieu où les biens et les agents naturels limités sont abondants, si, en même temps, les épargnes y sont rares et les instruments rudimentaires, car, avec de faibles épargnes et de grossiers instruments, on ne saurait tirer parti des biens et des agents naturels.

C'est le cas de certaines tribus sauvages. Elles vivent sur des terres fertiles, au milieu de forêts où croissent les plus beaux arbres; elles campent au-dessus de matériaux sous-jacents d'une incalculable valeur; et cependant elles sont pauvres, misérables même, parce qu'elles ne savent pas utiliser toutes ces richesses, parce qu'elles manquent d'instruments, parce qu'elles n'ont inventé ni outils, ni machines, et qu'en eussent-elles inventé, il leur manquerait encore les épargnes qu'exige leur création.

L'idéal, c'est d'abord l'abondance des biens et des agents naturels; puis, combinée avec la découverte de procédés perfectionnés, l'abondance des épargnes pour se pourvoir d'instruments. C'est le cas des Américains, à qui un vaste territoire offre à discrétion les biens et les agents naturels limités, et qui ont emporté avec eux toute la civilisation européenne, qui continuent d'y puiser sans relâche. Il leur suffit de faire des épargnes. Or, l'épargne est facile dans un pays qui vend à l'Europe des

produits dont la valeur est supérieure aux frais de production locaux; — dans un pays où les rémunérations du travail sont très-élevées, parce que le *quantum* du travail y est faible comparativement aux forces disponibles qui ont besoin de son impulsion pour produire. Voilà tout le secret de la prospérité des Etats-Unis. Il est dans la juxtaposition de la forêt vierge et du chemin de fer.

Sans réaliser l'idéal, la situation économique peut être bonne, même après que les biens et les agents naturels sont devenus rares, pourvu que des épargnes antérieures abondantes aient multiplié les instruments.

Voici comment.

Sans doute, si les biens et les agents naturels limités sont déjà rares, la valeur est supérieure aux frais de production pour les denrées dont les biens naturels forment la matière première, et à la création desquels est nécessaire le concours d'agents naturels limités. Par ce côté, le milieu est inhospitalier, puisqu'il faut, pour acquérir ces denrées, payer de l'utilité qui était gratuite quand la population était moindre. Il peut cependant y avoir compensation d'un autre côté. C'est ce qui a lieu, si, par la découverte de procédés plus parfaits, par l'invention d'instruments plus énergiques ou plus ingénieux, on a su faire travailler gratuitement des forces naturelles illimitées, et si, en même temps, des épargnes considérables permettent d'utiliser ces découvertes et ces inventions au

moyen de nombreux instruments. Alors, si l'on paye dorénavant de l'utilité naguère gratuite, on reçoit désormais gratuitement de l'utilité auparavant onéreuse. Le mal est compensé par un bien ; le bien peut même l'emporter sur le mal.

C'est la situation de l'Angleterre, de la Hollande, de la Belgique, de la France.

Que si l'on se transporte dans une contrée où les biens et les agents naturels limités sont rares, et où, de plus, l'invention des outils et des machines n'a pas été poussée fort loin, il est clair que les services gratuits des forces naturelles illimitées n'y viennent pas contrebalancer les services onéreux des biens et des agents naturels limités. Là, on souffre sans compensation de la rareté des biens et des agents naturels limités, et dans une mesure qui croît avec la population. C'est à peu près le cas de la Chine, où s'est développée une population exubérante, et où le génie d'invention, après avoir précédé de beaucoup, et en beaucoup de choses, celui de l'Europe, semble depuis longtemps figé et demeure infécond.

Et lors même que l'invention ne ferait pas défaut, il n'y aurait pas encore compensation pour les hommes vivant uniquement de leur travail, si, faute d'épargnes antérieures, les instruments étaient rares, parce que leur rareté rendrait les conditions du partage désavantageuses au travail. Sa rémunération serait faible, tandis que le prix

des produits serait élevé. Telle était naguères la condition de l'Irlande. Là aussi la population était exubérante. Toutes les inventions mécaniques de l'Angleterre étaient à la disposition des Irlandais. Mais comme les épargnes étaient rares, comme on se disputait les moindres parcelles du sol, les conditions du partage étaient défavorables au travail. Aussi l'Irlande était-elle désolée par une misère sans rémission. On y souffrait depuis longtemps de la faim, quand une famine plus terrible que les autres commença cette œuvre de rapide dépopulation qui fut achevée par l'émigration.

En définitive, si les biens et les agents naturels sont rares; si les instruments le sont aussi; si, par conséquent, les conditions du partage sont déjà désavantageuses au travail, peut-on bénir un nouvel accroissement de population? Les instruments en deviendront relativement plus rares encore; les conditions du partage en seront plus défavorables encore au travail. Quel va être le sort, non seulement des survenants, mais de tous ceux qui vivent du travail? La plus grande densité de la population rendra dorénavant plus onéreux à tous, et les services des agents naturels limités, et la jouissance des biens naturels. Au lieu de trouver une compensation dans l'élévation de la rémunération du travail, tous seront contraints de subir des conditions de partage plus dures. Quelle sera la situation de ceux qui obtiendront, mais à ces dures conditions, le secours de

l'instrument raréfié? Quelle destinée attend ceux à qui il fera totalement défaut? Et il y en aura, car, à n'importe quelles conditions, on ne peut acquérir l'usage d'instruments qui n'existent pas. Eh! bien, à ceux qui viennent demander des instruments qui n'existent pas, dirons-nous qu'ils sont les bienvenus?

Réduite à ces termes, et ce sont les vrais, la loi économique découverte par Malthus et à laquelle son nom est resté attaché, ne souffre pas l'ombre d'une discussion. Elle repose, en effet, toute entière sur trois faits incontestables, palpables pour ainsi dire :

1° En devenant rares, et c'est la densité de la population qui fait leur rareté, les biens naturels cessent d'être gratuits, et les agents naturels limités font payer leurs services ;

2° Par l'invention et l'épargne combinées, par la multiplication des instruments, c'est-à-dire par le concours gratuit des forces naturelles illimitées, par leur concours progressif et croissant, l'homme peut contre-balancer les charges résultant de la rareté des biens naturels et des agents naturels limités ; il peut même gagner d'un côté, plus qu'il ne perd de l'autre ;

3° A l'égard de l'homme qui vit de ses bras, la compensation ne se ferait pas, si l'essor de la population devançait celui des épargnes.

Les deux premières propositions ne réclament aucun commentaire. Ce sont dès à présent pour

nous des axiomes. La dernière exige quelques explications.

Pourquoi la compensation ne se ferait-elle pas pour le travailleur, si l'essor de la population devançait celui des épargnes ? Parce que les instruments deviendraient relativement rares, et, par conséquent, les conditions du partage désavantageuses au travail. Plus la population augmenterait, sans accroissement correspondant de l'épargne, plus dure deviendrait la condition du travailleur ; surtout dans les métiers où le travail est de la pure et simple main-d'œuvre, et où, par conséquent, le revenu faiblit tout entier, parce qu'il ne se compose que de rémunérations du travail. Ainsi, le forgeron souffrirait, mais les rémunérations de son outillage compenseraient plus ou moins les pertes du travailleur. Le simple terrassier, au contraire, souffrirait sans compensation, car il ne serait rémunéré que de l'office de ses bras. Il n'est pas sûr qu'il conserverait le strict nécessaire.

Pour que l'équilibre se rétablît, au moins sur la base du nécessaire, il faudrait, ou que la population diminuât, ou que le *quantum* des instruments augmentât. Mais ce *quantum* ne peut être accru que par l'épargne. Or, justement l'épargne, qui pourrait corriger le mal et y porter remède, est difficile et pénible dans une société où se rencontrent beaucoup de privations et de misères.

Mais est-il possible que l'essor de la population devance celui des épargnes ?

Evidemment cela est possible, puisqu'il suffit, pour que cela arrive, d'abandonner à elles-mêmes deux forces qui agissent en sens contraire ; d'une part, la force procréatrice, et de l'autre la tendance naturelle de l'homme à jouir au lieu d'épargner.

Eh ! bien, si l'on passe au creuset la théorie de Malthus sur la population, voilà ce qui reste; voilà l'essence, la substance de sa doctrine.

Malheureusement, ce célèbre économiste (auquel on prête des paroles qu'il n'a pas proférées, des conseils dont il n'existe pas trace dans son livre), exposant une vérité si contraire au préjugé universellement répandu de son temps, s'est complu à lui donner une rigueur scientifique qui révolte le cœur. Trop épris de sa découverte, il l'a enveloppée d'un appareil mathématique qu'elle ne comportait point.

De la puissance de procréation des hommes, il a fait une progression géométrique, proposition qui est vraie potentiellement, mais qui devient fausse, entendue au sens nécessaire et fatal; — de leur puissance productive, il a fait une progression arithmétique, ce qui est une loi de fantaisie, car rien ne s'oppose à ce que les épargnes ne croissent suivant une progression géométrique, et il se peut (comme le prouvent de nombreux exemples), que l'essor des épargnes devance celui de la po-

pulation ; — et puis il a chargé la faim et la mort de mettre les deux progressions d'accord.

Aussi brutalement formulée, la loi de Malthus ne trouverait son application que dans une île absolument séparée du reste de la terre, et où une population excessive viendrait se heurter contre des quantités absolues et inextensibles, contre une rareté irrémédiable des instruments en même temps que de la matière première et des agents naturels.

Mais c'est là une donnée hypothétique, imaginée pour bien faire saisir les éléments du problème en le simplifiant. Dans la réalité, les choses ne se passent pas avec cette horrible simplicité.

D'abord, la fameuse progression géométrique, par des raisons, soit de race, soit de climat, soit de constitution physiologique, ne se vérifie ni toujours, ni partout. Un certain nombre d'unions demeurent stériles. D'autres n'atteignent pas le niveau normal de la fécondité. Des familles sont ramenées au-dessous de ce niveau, soit par des accidents privés, soit par des désastres généraux comme la guerre, une épidémie, etc., etc.

En second lieu, l'essor de la population eût-il devancé celui des épargnes, la dépression produite sur la rémunération du travail par l'excès des bras, ne rendrait pas cette rémunération insuffisante dans toutes les industries. En effet, la réduction frappe avant tout sur les industries où il n'est

besoin que d'un court et simple apprentissage, parce que dans ces industries se pressent tous les individus dépourvus d'avances. La rémunération du travail demeure donc égale au nécessaire dans les métiers qui supposent, soit une certaine éducation, soit la possession de quelques instruments, lorsqu'ailleurs la rémunération est déjà insuffisante. Ainsi le flot rencontre un obstacle dans la misère de certaines classes de travailleurs, avant d'avoir tout submergé.

En troisième lieu, l'émigration est une ressource dont il faut tenir compte. Sans doute, l'émigration suppose le prélèvement d'une certaine quantité d'épargnes, car on ne peut s'établir dans un pays neuf avec ses dents et ses ongles pour instruments de travail; mais, dans un pays neuf, il existe à la disposition du premier occupant, en matières premières de toute espèce, en agents naturels, des ressources et des forces productives qui sont déjà appropriées dans les pays peuplés, et pour utiliser vaille que vaille ces biens naturels, ces forces productives, il suffit en général d'une médiocre quantité d'instruments rudimentaires. Des moyens insuffisants pour produire utilement en France ou en Angleterre, sont suffisants en Amérique et en Australie. Le niveau peut donc se maintenir par l'émigration, si les épargnes qu'elle enlève sont moindres que les besoins qu'elle supprime.

En dépit de ces diverses causes d'atténuation, la

loi subsiste. Il reste vrai, qu'au-delà d'un certain niveau, lequel baisse ou s'élève avec le chiffre des épargnes déjà constituées, l'accroissement de la population est désavantageuse au travail. Le mal peut même prendre de telles proportions, que l'insuffisance de la rémunération dans certains métiers, les plus humbles et les plus faciles, devienne une cause permanente de misère, laquelle s'ajoute aux causes accidentelles, comme un chômage imprévu, ou la maladie, ou la mort du soutien de la famille.

Or, les privations et la misère (on ne meurt guère de faim sans doute, la charité ne le permet pas ; mais personne ne niera que les privations et la misère n'abrègent la vie, ne moissonnent les enfants) sont une cause de destruction qui rétablit l'équilibre par le plus effroyable des remèdes. Quoiqu'on en ait, quand le mal est là, quand la disproportion entre les bras et les instruments existe, si l'épargne n'agit pas, la mort agira. *Dura lex, sed lex.* Aucune volonté humaine n'y peut rien. L'homme ne peut pas faire que la production ne soit pas proportionnelle au *quantum* des instruments producteurs ; que les conditions du partage ne soient pas déterminées par le rapport des bras aux instruments.

Cela étant, — et, quoiqu'il en coûte, force est d'en convenir, — il est d'un immense intérêt pour les hommes de prévenir la disproportion des bras et des instruments.

Or, quel autre moyen d'y arriver, que de contenir l'essor de la population et de favoriser celui des épargnes ?

Et alors le problème économique par excellence, celui qui est commé le nœud de tous les autres, se tourne en problème de morale. En fait, c'est la morale qui va résoudre la question.

Je regarde autour de moi, et je me demande quelles sont les règles morales qui ont cours dans le monde. J'en rencontre un grand nombre sans doute, mais qui, toutes, peuvent se réduire à deux systèmes.

D'un côté, je trouve une morale qui dit : « L'homme est fait pour la terre ; jouissons. » De l'autre, une morale qui dit : « L'homme est fait pour le Ciel, et le Ciel se gagne par le renoncement et le sacrifice. » Je demande laquelle contiendra l'essor de la population et favorisera celui de l'épargne ?

Et parmi les diverses écoles de morale qui disent : « L'homme est fait pour le Ciel : le Ciel se gagne par le renoncement et le sacrifice ; » je demande laquelle persuadera en fait le renoncement et fera pratiquer le sacrifice ? Je demande laquelle produit sur la plus grande échelle, chez le plus grand nombre d'hommes, la modération des appétits, des habitudes d'ordre, le détachement des jouissances matérielles, c'est-à-dire favorise le plus l'essor de l'épargne. Je demande laquelle honore le plus le célibat continent; laquelle sert le

plus efficacement de frein aux entraînements de la passion; laquelle, par les précautions dont s'entourent ceux qui s'inspirent de son esprit, écarte de plus loin jusqu'aux tentations (ce qui n'est pas la moins sûre manière de n'y pas succomber); laquelle, par l'union de la famille, retarde le plus longtemps le désir des adultes de se séparer de la ruche commune pour fonder une famille nouvelle; laquelle, par le respect qu'elle inspire aux enfants envers leurs parents, empêche le plus de mariages précoces, irréfléchis, désavoués par la raison; c'est-à-dire, laquelle contient le plus l'essor de la population.

Eh! bien, de toutes les morales, celle qui obtient tout cela du plus grand nombre, est aussi celle qui donne la meilleure solution pratique du problème économique; celle qui la donne aussi parfaite que le comportent les conditions faites à l'humanité par son Créateur.

CHAPITRE XXIII.

Des divers modes d'association des éléments co-producteurs.

Les principes qui viennent d'être exposés correspondent bien aux faits, mais il arrive rarement, dans la pratique, que la distribution de la richesse se trouve exactement calquée sur la division fondamentale établie par la théorie entre la matière première, l'agent naturel, l'instrument et le travail. De là vient, comme la remarque en a déjà été faite, que le langage usuel ne peut servir à la science pure, et que celle-ci est obligée de créer à son usage un vocabulaire technique. Telles qu'elles s'offrent journellement à nos yeux, les diverses rémunérations dont il vient d'être question, sont, ou bien mêlées et confondues les unes avec les autres, ou bien divisées en diverses fractions, ou bien transformées par des combinaisons qui en modifient le caractère sans changer le fond des choses; combinaisons artificielles, en ce sens qu'elles sont le résultat de conventions humaines greffées sur des distinctions naturelles; combinaisons naturelles, en ce sens qu'elles découlent spontanément de faits et d'intérêts réels, mais de faits et d'intérêts qui s'écartent des données

générales sur lesquelles la science établit ses démonstrations.

C'est ainsi que le propriétaire du moulin est à peu près toujours la même personne que le propriétaire de la chute d'eau. De ce que l'agent naturel et l'instrument sont dans les mêmes mains, il résulte que la rémunération de l'un et de l'autre sont confondues sous une désignation commune, celle de canon, et payées en même temps au même individu. Cela n'empêche pas que sous la dénomination unique de canon ne se rencontrent deux rémunérations essentiellement distinctes, et, malgré les apparences contraires, isolément régies par les mêmes règles que si l'instrument et l'agent naturel avaient chacun un maître.

Au moment où leur commum propriétaire loue leurs services au meunier, qui représente le travail, mais qui, de son côté, apporte aussi quelques instruments, cheval, charrette, pelle, sacs, etc., etc.; ni propriétaire, ni meunier ne distinguent la rente de la chute d'eau de la rémunération de la machine. Le marché se conclut par la comparaison des moulins vacants, et on appelle moulin la machine et la chute d'eau, avec les meuniers inoccupés, c'est-à-dire avec les hommes, capables de conduire un moulin, qui en cherchent un pour utiliser, en même temps que leur savoir-faire, l'outillage accessoire dont ils sont munis; et cela suffit dans la pratique. Il n'en est pas moins vrai, que, les moulins à eau supposant une chute d'eau, la

quantité relative des chutes d'eau joue son rôle dans la convention, et exerce son influence sur le taux de la location. La rémunération de la chute d'eau, s'il y a rente, fait donc partie intégrante du canon et s'ajoute à la rémunération de la machine, tandis que, pour le meunier, la rémunération de l'outillage se confond avec la rémunération du travail.

C'est ainsi encore que le propriétaire de la mine est presque toujours aussi le propriétaire de tous les instruments d'exploitation. Les puits et les galeries sont son ouvrage; les machines d'épuisement et d'extraction lui appartiennent. Dans ce cas, c'est l'équivalent de la matière première qui se confond avec la rémunération des instruments.

Parlerons-nous du sol. Tantôt sa double fertilité, artificielle et naturelle, a le même maître que les instruments d'exploitation, bâtiments, bétail, charrues, outils de toutes sortes; tantôt le matériel d'exploitation est séparé de la fertilité artificielle et des bâtiments. Dans tous les cas, le prix des récoltes comprend des rémunérations d'instruments, plus la rente, quand rente il y a, mais dans des proportions aussi variables que les divers modes d'association de ces éléments divers.

Les différentes manières d'associer le matériel d'exploitation et la fertilité tant artificielle que naturelle du sol, se peuvent toutes ramener à trois types, dont les autres systèmes ne sont que des sous-combinaisons.

Le premier type consiste dans l'abandon au travailleur d'une portion du sol cultivable, à charge par lui de cultiver la portion que se réserve le propriétaire. Il est surtout en usage dans la partie orientale de l'Europe : la Russie, la Pologne, la Bohême, la Gallicie, la Hongrie, la Valachie, etc., etc.

Dans le second, le propriétaire cède l'usage de la terre à la condition de partager les fruits par moitié. Il est connu sous le nom de métayage, et très-répandu encore en Italie ainsi que dans le Midi et l'Ouest de la France.

En Angleterre, en Belgique, dans le Nord et l'Est de la France, prévaut le troisième type. Il consiste dans l'abandon du sol moyennant, soit une certaine quantité de denrées, soit une somme d'argent fixée d'avance. C'est le fermage.

Mais, dans chacun de ces systèmes que, de clauses particulières, ou de sous-combinaisons venant modifier le caractère général du contrat! Tel bailleur s'engage à faire certains travaux ; tel fermier, à fournir du bétail, du fumier, etc., etc.

Néanmoins, sous tous ces régimes, si divers, si dissemblables en apparence, on retrouve toujours, en y regardant de près, les mêmes éléments; rémunération du travail, de l'instrument et de l'agent naturel ; et on les retrouve régis au fond par les mêmes lois que si les divers agents coopérateurs étaient distincts et isolés, au lieu d'être enchevêtrés les uns dans les autres.

Le travail aussi s'associe avec l'instrument suivant des modes bien divers, — sans cesser pour cela d'être rémunéré conformément à la loi générale, à celle qui régit le partage quand ces deux éléments de la production se trouvent en face l'un de l'autre purs de tout alliage. Quelquefois les droits du travail et de l'instrument sont réunis sur une même tête : c'est le cas pour le tisserand au métier. Quelquefois une portion seulement des instruments est fournie par le travailleur : le terrassier n'apporte que sa pelle et sa pioche ; ce n'est pas lui qui fournit le cheval et le tombereau. Bien souvent le travailleur n'est muni que de ses bras. Alors intervient à peu près nécessairement une convention en vertu de laquelle il échange sa rémunération naturelle contre une somme fixe, payable avant la vente du produit, et connue sous le nom de salaire. Il arrive pourtant aussi que le travailleur dénué d'instruments en emprunte à des tiers. Il leur transmet alors la part de l'instrument, en retenant pour lui toute la rémunération du travail. Telle serait la situation d'un pêcheur qui louerait le bateau et les filets de son voisin.

Mais, complexe ou non, la rémunération du travail est toujours régie par le rapport des bras aux instruments. Plusieurs se réunissent-ils pour faire ensemble le même travail, comme il arrive quand des portefaix se concertent pour transporter de gros fardeaux? La somme des fractions

afférentes aux divers individus associés pour la même œuvre productive, quelque nombreuses que soient ces fractions, est égale à ce qu'aurait reçu un travailleur unique, si un seul homme avait pu dans le même temps faire l'œuvre de plusieurs.

Enumérer tous les modes d'association du travail, de l'instrument, de l'agent naturel, est aussi impossible qu'il serait fastidieux de passer en revue tous ceux qui s'offrent journellement aux regards inattentifs du public. C'est aux personnes qui s'en veulent rendre compte, de les examiner, de les étudier, de les analyser, à la lumière des principes qui ont été tirés d'exemples plus simples et plus appropriés aux convenances de l'argumentation. On peut être certain d'avance que si les lois économiques naturelles ne sont pas contrariées par des forces morales ou des contraintes matérielles, on retrouvera partout et toujours les mêmes principes, établis par le libre jeu de l'Offre et de la Demande. Et lorsque ces lois naturelles sont troublées, il est toujours possible, en s'y appliquant, de mesurer l'écart, d'en découvrir la cause, et de s'assurer enfin que l'écart disparaîtrait si l'on supprimait la force qui fait dévier les phénomènes de leur direction normale.

CHAPITRE XXIV.

De l'entrepreneur.

Les moyens d'associer le travail à l'instrument sont aussi simples que variés, tant qu'il s'agit d'opérations dans lesquelles un seul travailleur peut donner tout le travail nécessaire pour créer un produit. Dès qu'une opération productive exige le concours de plusieurs travailleurs, des obstacles particuliers surgissent. Ces difficultés sont généralement surmontées par un mode d'association qui joue un grand rôle dans le mécanisme social. Il est si universellement adopté, qu'il mérite ou plutôt qu'il exige un exposé spécial.

Toute entreprise industrielle ou commerciale, quelque médiocre qu'elle soit, suppose de la sagacité, afin d'apprécier l'état du marché; du bon sens, afin de proportionner les moyens au but; de la prudence, afin de prévoir les chances contraires; du coup-d'œil, afin de saisir l'occasion favorable; de l'unité dans les vues; de la décision dans l'exécution; cent qualités qui se trouvent rarement réunies dans un seul individu. Il est cependant moins malaisé de les rencontrer au degré suffisant dans un seul, que de les faire conspirer dans

une action commune, quand elles existent dispersées chez plusieurs. Un tel concert est bien difficile à obtenir de la part de plusieurs individus, divers par l'intelligence, l'instruction, le caractère, l'âge, les désirs, les besoins, etc., etc. S'ils choisissent un directeur substitué aux droits de tous, celui-ci sera-t-il obéi? S'ils conservent en commun la direction de l'entreprise, ne tombera-t-on pas dans l'anarchie, laquelle n'engendre pas des conséquences moins désastreuses dans l'industrie que dans la politique? Possèdent-ils, d'ailleurs, les épargnes nécessaires pour vivre jusqu'à la fin de l'opération productive, pour acheter de la matière première et se munir de tous les instruments dont ils ont besoin?

Les associations de production ne sont nullement impossibles. Déjà, en dépit des obstacles propres à cette combinaison, des sociétés ont été organisées pour exploiter telle ou telle branche de la production, et quelques-unes prospèrent. Qui sait, si, dans certaines industries, l'association des petites épargnes et des bras ne sera pas le régime le plus usité? C'est le but de certaines sociétés coopératives que de favoriser la création de ces épargnes, pour les associer ensuite.

Quoi qu'il en soit, l'association du travail et de l'instrument s'est jusqu'ici opérée, dans la grande généralité des cas, par une autre combinaison. Elle est l'œuvre de l'entrepreneur.

Dire comment elle s'est établie et en quoi

elle consiste, sera expliquer pourquoi elle a prévalu.

Toute entreprise de production est, dans une certaine mesure, un *jeu*. La valeur des produits, en effet, est déterminée par la loi de l'Offre et de la Demande. Or, le rapport de l'Offre et de la Demande étant variable, la valeur l'est aussi, par une conséquence inévitable. A prendre les choses d'un point de vue général, en embrassant d'un seul coup-d'œil tous les faits économiques, il est très-vrai que la valeur peut être appréciée d'avance, mais on n'obtient ainsi qu'une moyenne. En examinant les faits un à un, on trouve de nombreuses exceptions. Le producteur n'est presque jamais certain de la valeur qu'auront ses produits, quand il les offrira à la consommation. Il se peut qu'il n'en tire plus que huit ou neuf, le lendemain du jour où elles auront obtenu dix sur le marché, comme il est possible qu'il les vende onze ou douze. Il y a là une chance à courir, et une chance inévitable, car elle tient à la nature même des choses.

Elle est inévitable, et cependant un esprit clairvoyant, capable de comparer avec sagacité les besoins et les moyens, peut diminuer la part du hasard et mettre de son côté la probabilité du succès. Mais, je le répète, si cette sûreté d'appréciation se rencontre plus ou moins fréquemment dans un seul individu, il n'en est pas de même quand il s'agit de plusieurs. Lorsque le concours

de plusieurs volontés, de plusieurs prévisions, de plusieurs calculs est nécessaire, il ne faut pas espérer que ces diversités tomberont facilement d'accord. L'un est un esprit borné, l'autre est intelligent ; celui-ci est téméraire, accessible aux illusions ; celui-là timide, prudent, circonspect, défiant. Comment faire converger vers un même but des vues, des humeurs, des volontés si différentes ?

Eh! bien, l'entrepreneur résout cette première difficulté, en prenant à sa charge la conception de l'opération, la prévoyance, le calcul, la direction de l'œuvre, la vente des produits comme l'achat de la matière première. Tout cela, c'est du travail; une sorte de travail, qui, à un moindre degré, se retrouve dans l'opération d'un ouvrier unique opérant avec ses propres outils. Or, à ce genre de travail correspond naturellement une partie de la rémunération totale. L'autre partie demeure au travail manuel, déchargé de tout ce qui est calcul et direction.

Est-ce là tout?

Non.

A ce dédoublement du travail s'ajoute un contrat aléatoire, qui substitue pour le travailleur des droits fixés d'avance à des droits d'une quotité incertaine. Au fond, les choses se passent absolument comme si, s'adressant aux travailleurs, l'entrepreneur leur disait : « Je crois que tel produit vaudra au moins les frais de production, et four-

nira au travail comme à l'instrument le taux moyen de leurs rémunérations respectives. Je le crois, mais je n'en suis pas sûr. Vous ne pouvez pas l'être plus que moi. Voulez-vous échapper aux risques de l'opération que nous allons commencer ensemble? Si tel est votre désir, je vous assure, quelle que soit l'issue de notre entreprise, une rémunération dont nous allons, d'un commun accord, fixer d'avance le taux. De cette façon, vous ne souffrirez pas de la non-réussite, si la valeur est inférieure à mes prévisions; mais, en revanche, si elle est supérieure à mes espérances, vous ne profiterez pas du succès. Dans tous les cas, vous recevrez moins que la partie de la rémunération naturelle du travail qui correspond au labeur manuel, car, ne courant pas les chances, vous me devez une prime d'assurance pour les risques que j'assume à votre décharge. »

Le plus souvent, en outre, les travailleurs sont dépourvus de l'approvisionnement nécessaire pour vivre jusqu'à la fin de l'opération, et ne peuvent attendre cette rémunération, déjà réduite par voie d'abonnement, qui leur est promise par l'entrepreneur. Comment obvie-t-on à la difficulté ? L'entrepreneur prend à sa charge l'approvisionnement de ses ouvriers. Les épargnes qui leur font défaut pour vivre pendant qu'ils produisent, c'est lui qui les fournit. Il leur en fait l'avance. Mais puisqu'il prend l'approvisionnement des travailleurs à sa charge, il est juste qu'il opère

une retenue correspondante sur la rémunération du travail manuel fixée d'avance par une convention aléatoire. Que retient-il? Justement cette portion de la rémunération totale du travail qui est la compensation de la charge d'être approvisionné, laquelle se trouve, sans qu'on y prenne garde, dans le prix des produits de tout travailleur qui opère seul avec ses propres outils.

Ainsi, la partie de la rémunération du travail qui correspond à la conception et à la direction de l'entreprise, se grossit légitimement de l'espèce d'escompte dont le travail manuel, pour toucher sur-le-champ sa part, bonifie l'entrepreneur, et de la retenue que celui-ci opère sur cette part en compensation des risques qu'il prend à son compte et dont il décharge le travailleur.

Cette rémunération du travail manuel, diminuée de la rémunération du travail de direction, de la prime d'assurance laissée à l'entrepreneur afin d'échapper aux risques, et de l'escompte dû pour fourniture de l'approvisionnement, c'est le salaire. Qui ne le connaît de nom? Mais combien peu en connaissent l'histoire !

Ce que touche l'entrepreneur va se confondre, aux yeux du public, avec la rémunération de ses instruments. Ce n'en est pas moins un élément parfaitement distinct ; tellement distinct même, qu'on l'en sépare facilement dès que l'entrepreneur n'est pas propriétaire des instruments.

Voilà un régisseur, à qui on livre sol, bâti-

ments d'exploitation, matériel, bétail, et qui se charge seulement tant de la nourriture que du salaire des domestiques et des ouvriers. Quelle sera sa part dans les récoltes et le croît des animaux? Justement celle de l'entrepreneur. La rente, la rémunération des instruments iront au maître du domaine. La rémunération du travail se partagera entre le travail manuel et le régisseur. Qu'est-ce que celui-ci touchera? La fraction correspondant au travail de direction, accrue de l'escompte d'approvisionnement et de la prime d'assurance payée par les domestiques et les ouvriers. Qu'est-ce que toucheront les domestiques et les ouvriers? Les domestiques toucheront des gages, c'est-à-dire des salaires d'où on a défalqué les aliments et le couvert fournis en nature par le régisseur, mais contenant encore de quoi faire face à la charge de se vêtir. Les ouvriers toucheront des salaires proprement dits, c'est-à-dire des salaires calculés sur l'obligation, non-seulement de se vêtir, mais encore de s'abriter et de se nourrir au jour le jour.

Si la rémunération spéciale de l'entrepreneur n'a pas de nom usuel, c'est que, d'ordinaire, les instruments lui appartiennent et qu'elle ne fait qu'un dès lors avec leur rémunération. Quand elle s'en isole en fait, comme pour les gérants industriels, c'est diminuée de la double retenue qui correspond à l'avance de l'approvisionnement et à la charge des risques, parce que les salaires sont à la charge des actionnaires. On ne la rencontre que

rarement, à la fois complète et isolée, quoiqu'elle se trouve dans toute opération productive; aussi bien chez le menuisier qui fait des armoires, que chez le grand industriel qui fabrique du fer ou du coton, parce que chez l'un comme chez l'autre, à des degrés fort différents toutefois, il y a calcul, prévoyance et direction. Comme elle ne se détache pas pour les yeux de la rémunération des instruments, on la confond avec celle-ci dans la pratique, sous le nom de *bénéfice* ou de *profit*; désignations vagues et indécises, qui, bien souvent, comprennent aussi des rentes et des équivalents de biens naturels.

CHAPITRE XXV.

Des salaires.

Sur quelles bases s'opère le contrat qui intervient entre l'entrepreneur et les ouvriers? En d'autres termes, quelle loi fixe le *quantum* des retenues à effectuer sur la rémunération totale du travail et détermine ainsi le salaire?

C'est encore la loi de l'Offre et de la Demande, règle inévitable de tous lès phénomènes économiques.

D'un côté, se trouve l'entrepreneur, c'est-à-dire la capacité dirigeante, — ou bien détenteur de l'approvisionnement, de la matière première, des instruments, de l'agent naturel approprié (s'il en a un), — ou bien représentant leurs droits s'ils appartiennent à des tiers; de l'autre se trouvent les ouvriers, avec leur force, leur dextérité naturelle ou acquise, leur intelligence, leur moralité et la connaissance de la tâche qu'il s'agit d'accomplir. Les ouvriers, c'est l'Offre, l'offre du travail; l'entrepreneur, c'est la Demande. « Quand deux maîtres cherchent un ouvrier, a dit Cobden, les salaires montent; quand deux ouvriers cherchent un maître, les salaires baissent. » Telle est, en

effet, la loi du salaire. Plus il se présente d'ouvriers pour accomplir un travail, plus la capacité dirigeante élève ses propres prétentions, et enfle la retenue à opérer sur la rémunération que recevrait le travail manuel s'il restait soumis aux risques et fournissait son approvisionnement. Plus il y a d'entrepreneurs cherchant des ouvriers, moins la capacité dirigeante se montre exigeante pour son propre compte, et moins elle retient sur la rémunération que recevrait le travail manuel s'il n'était affranchi ni des risques, ni de la charge de s'approvisionner.

De là découle l'inégalité des salaires, quoique chacun recherche les professions les mieux rémunérées, et que chacun évite ou délaisse les moins rémunérées. Mais les professions diverses réclament des degrés différents dans la force, la dextérité, l'intelligence de l'ouvrier; exposent à plus ou moins, soit de désagréments, soit de dangers; exigent un apprentissage préliminaire plus ou moins long et plus ou moins coûteux. Or, tous les ouvriers ne sont point également doués de force, d'adresse, d'intelligence naturelle; tous ne sont pas en mesure d'acquérir par un long et coûteux apprentissage certaines aptitudes spéciales; tous évitent plus qu'ils ne recherchent les métiers insalubres ou périlleux. Il en résulte que l'offre du travail est moindre, et partant que les salaires sont élevés, dans les métiers où plus de conditions sont requises, où les chances de

chômage, de maladie, d'accidents sont plus grandes; tandis que les salaires sont faibles, parce que l'offre des bras y est plus grande, dans les métiers qui présentent moins de côtés fâcheux que les autres et où suffisent les moindres capacités naturelles ou acquises.

Un fait à remarquer en passant, c'est que les professions où, tout compensé, les salaires demeurant constamment les plus médiocres, sont surtout celles où l'on se contente d'un bref apprentissage préalable. La raison en est que l'apprentissage est une avance, une dépense immédiate faite en vue d'une récompense éloignée. Or, les ouvriers étant généralement dépourvus d'épargnes, soit faute de prévoyance et d'économie, soit faute d'en pouvoir faire, c'est dans les métiers qui supposent un long apprentissage que l'offre des bras est moindre. Au contraire, dans les métiers qui ne demandent pas d'aptitudes spéciales, mais où la rareté des bras devrait résulter des risques de chômage et de santé auxquels ils s'exposent, l'imprévoyance des ouvriers tient les salaires à un taux relativement bas, parce qu'ils s'y pressent sans assez de souci du lendemain.

En somme, c'est dans les professions où les seules conditions requises sont une force, une adresse et une intelligences ordinaires, que les hommes affluent. C'est aussi dans ces professions, que, victimes de la concurrence, les travailleurs sont par l'excès des bras réduits au nécessaire;

limite moins invariable, au surplus, qu'il ne semble au premier aspect, et qui se déplace, en effet, non seulement suivant les climats, mais suivant les habitudes, car si le nécessaire d'un ouvrier anglais et d'un fellah égyptien ne se ressemblent guère, il y a bien de la dissemblance aussi entre le nécessaire d'un ouvrier français selon qu'il habite Paris ou l'Auvergne.

Il n'existe qu'un moyen de relever les salaires dans les professions où ils tombent au dessous du taux normal, c'est d'y diminuer l'affluence des bras. Or, la cause de la trop grande affluence des bras étant l'impossibilité pour beaucoup d'offrir leur travail dans des métiers où la concurrence est moindre, parce que ces métiers supposent plus de dextérité, de moralité et d'instruction, s'instruire, développer leur moralité et leur adresse est pour les ouvriers des professions où les bras surabondent l'unique correctif de la mauvaise distribution du travail dont ils souffrent.

Les conventions entre l'entrepreneur et les ouvriers résultant de la loi de l'Offre et de la Demande sont-elles justes ? Oui ; car elles découlent de la comparaison du service rendu avec le besoin de ce service ; et d'une comparaison dans laquelle rien n'est laissé à l'arbitraire, où la mesure est donnée par les faits eux-mêmes et ne résulte pas d'une appréciation *à priori* sujette à erreur. Elles sont toujours justes, même lorsqu'elles sont dures : à une condition toutefois,

c'est qu'aux désavantages naturels de la situation de l'ouvrier, ne viendront pas s'en ajouter d'artificiels ; c'est que les ouvriers ne rencontreront aucun empêchement à se concerter entre eux, lorsqu'il s'agit de fixer le taux de leurs salaires contradictoirement avec les patrons.

Comment, en fait, se conclut entre patrons et ouvriers, le forfait qui détermine le taux du salaire ? Par un débat dans lequel les deux parties prennent pour point de départ la coutume. L'ouvrier cherche à faire augmenter le salaire, et c'est bien son droit. L'intérêt immédiat du patron est d'en obtenir la réduction. Si le patron sait que le travail dont il a besoin est plus offert que d'habitude, il peut diminuer le salaire. Si l'ouvrier sait son travail plus recherché que d'ordinaire, il fait augmenter le salaire. Il n'y a pas de jour où de pareils débats n'aient lieu dans les champs et les ateliers.

Dans tous les genres de travaux où le nombre des patrons est considérable, et où chacun n'occupe qu'un petit nombre d'ouvriers, les désavantages naturels qui résultent pour l'ouvrier de son défaut d'avances ne sont pas assez grands pour que, même en traitant isolément, il s'en trouve opprimé. Les conditions réciproques sont assez égales alors, pour que l'ouvrier obtienne infailliblement le salaire que lui attribue la loi de l'Offre et de la Demande. Il arrive même, dans ces conditions, que le patron se trouve à la discré-

tion de l'ouvrier, pour ainsi dire, et qu'au lieu de lui faire la loi il la reçoive de lui. C'est ce qu'on voit journellement dans certains métiers urbains. A tout le moins les salaires atteignent-ils leur taux normal dans tous les corps d'états, où, un apprentissage étant nécessaire, les ouvriers ne se font pas une concurrence excessive, où les patrons sont nombreux, et où chacun n'en occupe qu'un petit nombre. Par les mêmes motifs, la même chose arrive, quoi qu'on en puisse dire, pour les ouvriers agricoles. Au village aussi les salaires montent, sans que les patrons puissent opposer une résistance efficace au libre jeu de l'Offre et de la Demande, dès que le nombre relatif des ouvriers diminue.

Mais les conditions ne sont plus aussi égales, lorsqu'un patron occupe beaucoup d'ouvriers; surtout si dans le lieu où se conclut le marché, il n'y a qu'un seul patron, ou un petit nombre de patrons comparativement au nombre des ouvriers. Dans ce cas, le patron et l'ouvrier traitant individuellement ne sont plus *ex æquo*.

De la part du maître, le besoin de travail est moins pressant et moins impérieux que dans l'autre hypothèse; car, à moins qu'il ne s'agisse d'un ouvrier tout-à-fait spécial et sortant, par conséquent, de la condition commune, il souffre peu, disposant de tant de bras, du défaut d'un seul travailleur. Au contraire, de la part de l'ouvrier, le besoin de travail est plus pressant et plus impé-

rieux, car au défaut d'avances vient s'ajouter la difficulté de trouver un autre patron, — dans le même lieu, s'il n'y en a guères, — ailleurs, avec les frais d'un déménagement et l'incertitude du succès, s'il n'y en a qu'un seul. Aussi, dans la grande industrie, l'ouvrier, traitant individuellement, est-il presqu'à la merci du patron.

Sans doute, si le patron abuse, le métier sera délaissé, et ce délaissement le contraindra bien à capituler. Mais que de temps! Le délaissement ne peut guère avoir lieu par la désertion des pères, car ceux-ci sont retenus par la quasi-impossibilité d'apprendre un nouveau métier ; les enfants seront sans doute plus libres d'embrasser une autre profession, mais eux aussi cependant seront retenus par l'habitude, par l'ignorance d'autre chose, par la pauvreté qui empêche d'apprendre et de partir en quête de mieux. Le patron, traitant avec des individus isolés, pourrait donc abuser impunément, pendant un temps assez long du moins, si rien n'y mettait obstacle.

Quelle est la sauvegarde de l'ouvrier?

La plus sûre, la plus efficace est la moralité du patron, son humanité, sa justice; les reproches que lui adresserait sa conscience, s'il profitait des avantages de sa situation pour grossir sa part au détriment de celle de l'ouvrier. Mieux que personne, il sait quels sont les frais de production et les prix de vente, quels sont ses bénéfices, et par conséquent, si, comparés aux salaires des indus-

tries similaires, ceux qu'il donne sont trop bas. Or, s'il le reconnaît et qu'il soit juste, il les relèvera de lui-même. Les ouvriers ont donc un grand intérêt, à ce que, chez les entrepreneurs, le sentiment moral soit élevé ; à ce que les patrons aient un vif amour de la justice, et non-seulement cette charité qui fait l'aumône, mais celle qui, pouvant faire autrement, sacrifie ses intérêts à ce qu'exige l'équité.

Protégés par la conscience du maître, les ouvriers le sont aussi par l'opinion publique. Celle-ci ne souffrirait pas que le patron réalisât de grands bénéfices au détriment de ses ouvriers, en pesant abusivement sur les salaires. Contre un entrepreneur qui en userait de la sorte, s'élèverait un cri d'universelle réprobation. Cependant de semblables abus existent, et on en pourrait citer des exemples. L'opinion ne saurait trop flétrir ceux qui s'en rendent coupables. Malheureusement le temps couvre à la longue ces iniquités. Trop de gens finissent par capituler avec l'or, quelle qu'en soit la source. Il reste toutefois des âmes plus fières, qui ne consentent pas à saluer la fortune mal acquise (acquise au prix des privations du pauvre surtout), et qui refusent d'honorer ceux que la voix publique a voués à l'infamie.

Grâce à Dieu, au surplus, ces actes odieux ne sont que des exceptions. De plus en plus, au contraire, l'ouvrier devient l'objet de la sollicitude des grands industriels. La plupart s'ingé-

nient afin d'améliorer son sort, et font même pour y réussir de grands sacrifices. On s'occupe de le loger, de l'instruire, de lui enseigner la prévoyance, de lui inspirer le goût de l'épargne. Jamais on n'a tant fait pour lui. Si bien qu'un ministre anglais, M. Gladstone, a pu dire en toute vérité de notre temps qu'il est « le siècle des ouvriers. »

C'est que le sentiment de ses devoirs s'est éveillé chez le chef d'industrie, au contact des souffrances et des privations de ses auxiliaires. Le manufacturier a compris que leur destinée dépendait en partie de lui, et qu'il était dès lors responsable, dans une certaine mesure, de leur dégradation physique et morale. Etroite, d'ailleurs, est la solidarité des intérêts entre *salarié* et *salariant*. Depuis qu'elle est saisie, le maître sait que son avantage véritable est du même côté que ses obligations morales, et que la santé, la bonne conduite, la prévoyance de ses ouvriers, ne lui importent pas moins qu'à ses ouvriers eux-mêmes. Mieux payés, plus ménagés, plus instruits, plus moraux, ils sont plus forts, plus adroits, plus exacts, plus laborieux, moins négligents, plus dévoués, et la prospérité de l'entreprise n'y trouve pas moins son compte que la charité.

Mais enfin, tout cela n'empêche point que, pour le taux du salaire, l'ouvrier isolé ne soit à peu près à la discrétion du grand fabricant. Or, quand il y a possibilité d'abuser, il y aura, n'en doutons

pas, des gens qui abuseront. Peu ou plusieurs, mais il y en aura. Un autre frein est donc nécessaire pour tenir en bride la cupidité du patron, si sa conscience, la crainte de l'opinion, son intérêt bien entendu n'y suffisent point.

Ce frein existe. Il consiste à placer le patron, non pas en face d'un ouvrier isolé, mais de ses ouvriers. Alors les situations s'égalisent. Si les ouvriers ont besoin du patron, celui-ci a besoin de ses ouvriers. La perte d'un seul ne lui ferait pas grandement faute. Il souffrirait sérieusement de les perdre tous. Ses talents de direction lui deviendraient inutiles, et ses instruments demeureraient stériles. Dans l'hypothèse où nous nous sommes placés, celle d'un grand entrepreneur capable d'abuser de ses avantages vis-à-vis de ses ouvriers, le débat n'est égal que si le chef d'industrie est en présence de la plupart de ses ouvriers. Jusque là, il manque quelque chose au libre jeu de l'Offre et de la Demande.

Personne ne conteste à l'ouvrier le droit de débattre seul le taux de son salaire avec le patron, et de quitter l'atelier si la rémunération de son travail lui paraît insuffisante. Que serait l'ouvrier, s'il ne pouvait prendre ses bras et s'en aller ? Et parce qu'il le fait avec ses compagnons de peine, commet-il un crime ? Ah ! la propriété de son propre travail est pour l'homme la plus respectable de toutes. Elle est la base, le fondement ou la sanction de la plupart des autres. Si nous voulons

qu'on respecte dans l'épargne les droits du travail d'hier, respectons d'abord ceux du travail d'aujourd'hui.

La légitimité des coalitions et des grèves ne soulève donc pas l'ombre d'un doute. Entière liberté, voilà le droit naturel. Point de restrictions d'aucune sorte, ni directes ni indirectes. Il s'agit d'un droit sacré, aussi sacré que la liberté individuelle.

En principe, toutes les objections qu'on oppose à la liberté des coalitions sont destituées de toute valeur. Des ouvriers peuvent, dit-on, user de menaces et de violences envers leurs compagnons pour les déterminer à se mettre en grève? Ce n'est assurément pas un motif pour violer le droit naturel. Il y a là, sans aucun doute, un mal à réprimer. Dans ce cas, ce n'est pas la coalition qui est punissable, ce sont les menaces et les violences, et cela parce qu'elles sont une atteinte à la liberté de l'ouvrier content de son salaire et qui voudrait travailler.

Quant à l'argument que les coalitions sont toujours dommageables aux ouvriers, il est démenti par les faits. Il est très-vrai qu'après une suspension plus ou moins longue du travail, les ouvriers sont souvent contraints de le reprendre aux mêmes conditions qu'auparavant, avec perte de tous les salaires qu'ils ont cessé de toucher pendant la grève. Il arrive même que la fin d'une coalition soit la baisse des salaires, parce que

le patron perd ses commandes et qu'il n'y a plus d'ouvrage, à n'importe quel prix, pour l'ouvrier vaincu. L'une ou l'autre issue est inévitable, quand les prétentions des ouvriers ne sont pas fondées. Dans ce cas, ils n'ont qu'à courber la tête devant la leçon que leur donne l'événement. Les souffrances qu'ils attirent sur eux par des exigences excessives sont les correctifs de la liberté. Aux intéressés de peser les risques avec les espérances, et de se rendre bien compte du véritable état des choses avant de pousser le débat jusqu'à la grève. Mais quand les prétentions des ouvriers sont justes, la coalition aboutit à de tout autres résultats, et on pourrait citer des exemples de grèves couronnées de succès.

Une seule considération peut légitimer la défense des coalitions, à savoir le salut public. Si on a le malheur de vivre dans un temps où des passions politiques fortement excitées menacent de ruiner l'ordre social; où, sous prétexte de débattre collectivement le taux du salaire, on constitue des associations révolutionnaires; où toute coalition peut facilement dégénérer en insurrection; où le bon sens public et le sentiment du droit de chacun sont pervertis par des utopies systématiques ou des convoitises sans frein; il est clair qu'on peut en être réduit à sacrifier le principe, qu'on peut du moins se trouver légitimement forcé de lui imposer des restrictions; mais seulement dans la mesure où le salut public le

commande. En définitive, le droit de coalition est un droit naturel. Pour l'interdire ou le limiter justement, il faut pouvoir dire : « La société y périrait, ou en souffrirait de grands dommages. » C'est de la dictature nécessaire peut-être ; ce n'est plus le règne de la loi. *Caveant consules ne quid detrimenti respublica capiat.*

CHAPITRE XXVI.

Association avec l'entrepreneur de la matière première, de l'agent naturel et de l'instrument.

Vis-à-vis de l'ouvrier offrant ses bras, se trouve le patron représentant à la fois, et le travail de direction, et les droits de la matière première, de l'agent naturel et de l'instrument. Il arrive fréquemment que ces divers éléments lui appartiennent. Il cumule alors leurs diverses rémunérations avec celle de l'entrepreneur. Il toucherait même, en outre, ce que reçoit un ouvrier fournissant son approvisionnement et courant les risques, s'il mettait lui-même la main à la besogne comme l'un de ses salariés.

Mais il arrive aussi que, soit la matière première, soit l'agent naturel, soit l'instrument ne lui appartienne point.

Par quelle combinaison ces éléments indispensables sont-ils associés à son entreprise ?

La juxtaposition de ces éléments, — chacun d'eux conservant, d'ailleurs, et exerçant les droits que lui attribuent les lois distributives de la richesse, — est rationnellement possible. Mais ce n'est point là une combinaison pratiquée. On ne voit

point le propriétaire de la forêt livrer ses arbres sur pied au marchand de planches, pour toucher sa part du prix des planches quand le menuisier les achètera. On ne voit point le propriétaire d'un moulin attendre que le meunier vende ses issues, pour exercer les droits que lui confèrent les services de sa chute d'eau et de son moulin dans la production de la farine. On ne voit pas davantage des propriétaires de charrues les prêter à des cultivateurs, et se faire rémunérer en réclamant leur part dans le prix de chaque sac de blé, d'avoine ou de colza, récolté dans les sillons cultivés avec sa charrue. On ne voit même pas des propriétaires de machines à vapeur les prêter à des filateurs de laine ou de coton, et prendre tant pour cent sur le prix de la laine et du coton filé.

Non. Dans la pratique, un tel mode d'association présenterait les plus grandes difficultés d'exécution, et donnerait naissance à une foule de contestations entre les intéressés sur la marche des opérations et sur les résultats obtenus. Le fond des choses reste bien ce que l'aurait fait une simple juxtaposition des divers éléments coopérateurs, mais, sur cette combinaison primordiale et naturelle, se greffent dans la réalité une foule pour ainsi dire innombrable de combinaisons artificielles. Les conventions qui leur donnent naissance sont inspirées aux contractants par l'infinie variété des circonstances particulières, et nul ne saurait, ni les énumérer toutes, ni les toutes dé-

crire. Bien s'en faut, pourtant, qu'elles soient le fruit du hasard. Elles sont régies par des lois naturelles, et ces lois ne sont, en définitive, que les lois qui régissent la combinaison de simple juxtaposition; mais, les données du problème changeant, les règles d'application suivent les transformations que subissent les faits eux-mêmes. Aux bases rationnelles, on substitue des bases nouvelles plus commodes. La loi naturelle ne cesse pas d'agir, mais, agissant sur d'autres combinaisons, elle produit des effets différents. Ce qui arrive pour le travail, qui se décompose en travail de direction et en travail manuel, lequel échange ensuite lui-même avec l'entrepreneur ses droits incertains et éloignés contre des droits fixes et prochains, arrive aussi pour la matière première, pour l'agent naturel, pour l'instrument. Ils contractent avec l'entrepreneur, et la loi de leur contrat, tout en différant de la loi naturelle, ne cesse pas de lui être conforme; mais elle est juste autrement, parce que les choses étant autrement disposées, autres doivent être les comptes.

Presque toutes ces combinaisons artificielles sont des contrats aléatoires, dans lesquels l'agent naturel ou l'instrument échange des rémunérations incertaines contre des rémunérations fixes. Ils y sont poussés par le désir de connaître d'avance le *quantum* de leurs droits, et d'échapper à l'obligation de les débattre incessamment et par le menu chaque fois que commence une nouvelle opération

productive. Mais ils ne peuvent évidemment se soustraire à cette charge et troquer l'incertain pour le fixe, qu'en cédant quelque chose de leurs droits. De là, comme pour le salaire, une transformation de leur rémunération, mais plus apparente que fondamentale.

Ajoutons que les modes d'association de l'entrepreneur avec les éléments générateurs de richesse autres que le travail, sont, en chaque lieu, limités par la coutume à un petit nombre de combinaisons.

Ainsi, en Europe, pour ce qui regarde la matière première proprement dite, il n'y a pas d'autre mode d'association usité qu'une combinaison qui n'en est pas une : je veux parler de l'achat. Chacun sait que le marchand de bois, par exemple, achète le bois sur pied au propriétaire de la forêt. Il se place ainsi dans les mêmes conditions qu'un entrepreneur achetant au transformateur précédent un bien naturel déjà façonné, mais inachevé encore. L'achat lui donne tous les droits qu'aurait eus le détenteur de la matière première, s'il en fût demeuré propriétaire.

L'usage a fait prévaloir une combinaison moins simple que l'achat, et moins compliquée que ne le serait la juxtaposition, quand il s'agit d'un agent naturel ou d'un instrument. Pour obtenir leurs services, sans les acquérir, l'entrepreneur a la ressource de les louer.

CHAPITRE XXVII.

Du louage.

Qu'est-ce que prendre à loyer un agent naturel ou un instrument?

Mais d'abord, qu'est-ce que prendre à loyer une chose quelconque?

C'est en acquérir l'usage, moyennant une rétribution payée au propriétaire, mais avec obligation de la rendre à l'expiration du temps convenu.

Quand il s'agit d'un produit de consommation, le louage n'est, pour ainsi dire, qu'une forme particulière de la vente. Il est clair que ce mode n'est pas applicable aux choses dont on ne peut jouir sans les détruire absolument. Ainsi, on ne peut louer des fraises ou du vin. De toute nécessité, la chose louée doit être un produit d'une consommation plus ou moins lente, comme les meubles, les voitures, les maisons d'habitation, etc., etc. Mais, des produits dont la consommation est la plus lente, on ne peut jouir sans les détruire partiellement. Au fond, le bailleur vend ce que le preneur détruira par l'usage. Le prix de location contient donc, comme élément principal, la portion de la valeur qui est détruite par l'usage. Cependant, les prix de location additionnés forment, en moyenne, une somme supérieure à la

valeur du produit. C'est que le prix de location comprend, outre l'équivalent de la valeur détruite par l'usage : 1° une indemnité du sacrifice que s'impose le bailleur, en ajournant sa propre jouissance, et en consentant à ne recevoir que par fractions la valeur peu à peu détruite de son produit ; 2° une prime d'assurance proportionnelle aux chances d'accident que la négligence probable du locataire fait courir à la chose louée.

Le louage des produits n'étant qu'une vente *sui generis*, est régi par la loi de l'Offre et de la Demande. Quand les maisons, les meubles, etc., etc., sont très-offerts à bail, le loyer est peu élevé ; il est, au contraire, considérable, quand ces produits sont très-demandés à bail et peu offerts.

La conséquence, c'est que nul ne troque ses écus contre des produits de consommation, afin de les donner à bail, si l'indemnité (grossie de la prime d'assurance) qu'il espère tirer de leur location, n'est pas égale à celle qu'il tirerait de la possession d'un instrument. Si elle était moindre, en effet, il troquerait de préférence ses écus contre des instruments. Par la même raison, d'autres feraient comme lui, jusqu'à ce que l'égalité s'établît entre ces deux espèces d'indemnité. De là vient que dans les faits et dans les codes, la possession d'un objet de consommation susceptible de location est assimilée à la possession d'un instrument.

Tout comme celle d'un meuble, la location d'un instrument est l'achat d'une portion de cet instrument ; de celle qui sera détruite par l'usage.

Cela n'a pas de quoi surprendre, puisque les instruments sont des produits et ne diffèrent que par leur destination des objets de consommation. Seulement, ce qu'on achète ici, ce n'est plus de la jouissance, ce sont des services, des services de production.

A son tour, cet achat des services de l'instrument sert comme de transition à l'achat des services de l'agent naturel. Les deux opérations font momentanément changer de mains une force productive, et par là elles se ressemblent. Elles ne sont pas identiques cependant. C'est dans l'essence intime des prix de location que gît surtout la différence. Le loyer de l'agent naturel ne se compose pas des mêmes éléments que celui de l'instrument. Il ne contient plus d'équivalent de la destruction résultant de l'usage, car les agents naturels ne périssent point par l'emploi qu'on en fait. L'indemnité et la prime d'assurance changent de caractère, et prennent celui d'un *produit net*.

Pour comprendre les deux phénomènes dans une définition commune, il est permis de dire que prendre à loyer un agent naturel ou un instrument, c'est en acquérir l'usage, pendant un temps déterminé d'avance, moyennant une rétribution payable au propriétaire de l'agent naturel ou de l'instrument.

Les exemples abondent s'il s'agit du louage d'un agent naturel uni à un instrument. Toutes les locations de champs cultivés sont dans ce cas. On loue à la fois la fertilité naturelle et la fertilité artificielle. Il en est de même pour les moulins.

Le locataire prend du même coup à loyer la chute d'eau et la machine. On a peine, au contraire, à trouver des exemples pour le louage des agents naturels purs et simples. Cela tient à ce que les forces naturelles illimitées, et ce sont les plus nombreuses, ne sont pas même susceptibles d'appropriation ; et à ce que la plupart des forces naturelles limitées ne peuvent être utilisées que moyennant l'adjonction ou même l'incorporation d'instruments. On ne voit guère louer de ruisseaux et de chutes d'eau isolément et sans la machine dont ils sont les moteurs. En pût-on citer des cas, les moteurs hydrauliques sont bien rarement tels que la nature les a créés. Presque toujours, une digue, un barrage, un canal en font une force d'un caractère mixte. Parmi les agents naturels purs et simples, je ne vois guère que les *emplacements* qui puissent être l'objet d'une location.

Ce sont, d'abord, des forces de support pour les édifices qu'on y construit. Ce support est évidemment un agent naturel, dont les services sont évalués par la loi de l'Offre et de la Demande. Etant très-offerts, les emplacements ont peu de valeur comme simple support. Ils ne seraient donc guère susceptibles de louage, si certains sites ne se trouvaient, ou par leur salubrité, ou par leur beauté, ou leur exposition, ou les avantages de contiguité qu'ils peuvent offrir, dans des conditions spéciales. Ceux-là peuvent être pris à loyer, car, en les louant pour y élever des habitations, on loue, en même temps que le support, de la salubrité,

de la beauté pittoresque, du soleil, ou les ressources du voisinage que ces sites procurent, quelle qu'en soit d'ailleurs la nature. On sait que des quartiers entiers de Londres ont été loués à très-long bail à des constructeurs de maisons, moyennant un loyer annuel et l'abandon des édifices à l'expiration du bail. Outre le support, le bailleur loue le séjour de Londres et d'un quartier spécial. Une convention analogue entre le propriétaire du sol sur les rives du lac de Côme, ou sur les bords de la mer à Cannes, à Nice, à Menton, serait la location du panorama des Alpes ou d'un climat bienfaisant, outre celle du support de l'habitation. Un lieu où souffle souvent la brise et loué pour y construire un moulin à vent, pourrait de même être considéré comme la matière d'un louage de support et de vent combinés.

Mais ce ne sont là que des phénomènes d'une importance médiocre, et à cause de la simplicité des lois qui les régissent, et à cause de leur petit nombre relatif.

Il est rare, en effet, que la propriété du sol soit séparée de la propriété des constructions qu'il supporte. Or, quand la séparation n'a point lieu, le sol suit la condition des édifices qu'il supporte.

Si ce sont des bâtiments consacrés à la production, comme ceux d'une ferme, d'une usine, d'un atelier, le support est loué en même temps que l'instrument, avec tous les avantages inhérents à sa situation. S'il procure à l'entrepreneur qui prend les bâtiments à loyer des bénéfices parti-

culiers, ces bénéfices lui seront décomptés quand on fixera le prix de location et grossiront la *rente* de la force de support. Personne n'ignore que dans une ville les magasins se louent à des prix fort inégaux selon le quartier dans lequel ils sont situés. Au fond, la différence enfle la *rente* du support; mais on la confond en fait avec la rémunération de l'instrument.

Si ce sont des constructions consacrées à l'habitation, le support est aussi loué en même temps que l'objet de consommation, avec tous les avantages inhérents à sa situation. Une maison est sans doute un produit d'une consommation fort lente, mais elle se détruit cependant petit à petit par l'usage. Si, à raison de sa situation, elle procure des jouissances particulières d'agrément ou de salubrité, on oppose ces avantages au locataire quand se débat le prix du loyer, et on les lui fait payer avec les services du support. Il y a de grandes inégalités de prix de location entre des appartements semblables, mais situés dans des quartiers différents. La différence grossit la rente du support; mais, en fait, elle se confond avec le loyer du produit.

Lorsque, au contraire, la propriété du support est séparée de la propriété de l'édifice-instrument ou de l'édifice-produit, le loyer du sol n'est autre chose, au fond, que la rente plus ou moins forte du support. Seulement, au lieu de former un élément distinct, cette rente est ordinairement com-

prise dans le loyer de l'édifice. La raison en est que le locataire ne pourrait, en pratique, traiter séparément avec le propriétaire du sol et le propriétaire de l'édifice. Le propriétaire de l'édifice désintéresse donc le propriétaire du sol, sauf à récupérer la rente du support sur le locataire. Mais comme le loyer de l'édifice n'est pas une quantité certaine, le contrat qui intervient pour fixer d'avance les droits du propriétaire du sol et le désintéresser, ne peut s'établir que sur des probabilités. Aussi, le propriétaire de l'édifice lui assure-t-il, avant de construire, un loyer calculé sur les services probables du support, en faisant état de ses avantages particuliers; lesquels services dépendront du rapport encore inconnu de l'Offre et de la Demande. Le propriétaire du sol cède quelque chose sur le taux probable de la rente, mais le propriétaire de l'édifice court les risques.

N'était cette circonstance que le sol peut donner naissance à une rémunération scientifiquement distincte du prix de location de l'édifice qu'il supporte, bien qu'en fait elle se confonde avec lui, il n'y aurait pas plus lieu de parler des maisons d'habitation que des meubles qui les garnissent, en traitant du loyer des agents naturels ; car, sol à part, les maisons d'habitation ne sont que des objets de consommation. Peu importe la lenteur de la destruction. Elle ne change pas le caractère essentiel des choses.

La maison d'habitation est l'adjonction d'un

produit de consommation à un agent naturel; le champ cultivé est l'adjonction d'un instrument à un agent naturel. Qu'est-ce que loue le preneur? La double fertilité du sol : — fertilité naturelle et fertilité artificielle. Toute autre, dès lors, est ici sa situation. En prenant à loyer une maison d'habitation, il acquérait l'usage d'un produit, et du même coup peut-être la jouissance d'avantages particuliers, comme la proximité de certains lieux, ou la salubrité, ou la beauté pittoresque, etc., etc. C'est avec des ressources tirées d'ailleurs, avec des rémunérations de travail ou d'instrument, qu'il payait le prix de location convenu avec le bailleur. En louant un champ, au contraire, il acquiert l'usage d'une force productive. Pour payer le propriétaire, il a le prix des denrées obtenues avec le secours de la fertilité du sol. C'est la force dont le locataire achète les services, qui sert à les rémunérer.

De quoi se compose le prix du loyer? La rémunération de la fertilité naturelle du sol et celle de sa fertilité artificielle passent-elles toutes entières dans les mains du propriétaire? Il s'en manque de beaucoup.

D'abord, la fertilité naturelle ne reçoit pas toujours une rémunération. Il faut, pour qu'il y ait *rente*, que la valeur des récoltes surpasse les frais de production; en faisant figurer, parmi les frais de production, la rémunération de la fertilité artificielle. Mais quand il y a une rente, elle ne fait

que passer par les mains du locataire et arrive toute entière au propriétaire du sol. Voilà un élément simple, qui ne peut donner lieu à aucune discussion entre le bailleur et le preneur. Il existe ou il n'existe pas. S'il n'existe pas, le bailleur ne le peut réclamer; s'il existe, le preneur n'en peut rien retenir. Toute la question étant de savoir s'il existe ou non, il est inutile d'insister davantage.

Qu'il y ait oui ou non rente, il y a rémunération de la fertilité artificielle. Cette rémunération va-t-elle aussi toute entière au propriétaire? Non. Il y a ici lieu de distinguer.

On se rappelle sans doute que la rémunération de l'instrument se décompose en deux fractions : 1° l'équivalent de la détérioration subie par l'instrument dans l'opération productive ; 2° l'indemnité du sacrifice que s'impose le détenteur d'épargnes en les échangeant contre des instruments, au lieu de les échanger contre des objets de consommation.

Chacune de ces fractions se subdivise elle-même en deux sous-fractions. Ainsi, l'équivalent de détérioration comprend une quantité correspondant à la détérioration normale, plus une prime d'assurance contre la destruction accidentelle. L'indemnité se partage aussi en deux, parce que celui qui échange ses épargnes contre un instrument s'impose deux sacrifices : celui d'ajourner la jouissance de ses épargnes, et celui de ne rentrer

dans leur possession intégrale que peu à peu et par petites portions.

Tous ces éléments divers de la rémunération d'instrument sont bien touchés par le bailleur, en cas de louage d'une machine, par exemple, quand son entretien n'est pas à la charge du preneur; mais lorsqu'il s'agit de la location d'un champ, le propriétaire du sol ne touche que la prime d'assurance, subdivision de la première fraction, et la première des deux fractions composant l'indemnité totale, à savoir l'indemnité correspondant au sacrifice qui consiste à ajourner la jouissance des épargnes converties en fertilité artificielle.

Pourquoi le propriétaire ne touche-t-il pas l'équivalent de la détérioration? J'en ai déjà dit ailleurs la raison. C'est que le fermier, entretenant la fertilité artificielle du sol, conserve la fraction de la rémunération qui est l'équivalent de sa détérioration. En rendant le champ à la fin de son bail, il restitue ou doit restituer dans son intégralité l'instrument pris par lui à loyer. Le contrat qui intervient entre lui et le propriétaire ne peut dès lors être établi sur la donnée d'une destruction partielle de l'instrument. Rétablissant la fertilité artificielle au fur et à mesure qu'il en use, il retient naturellement, dans la valeur des produits, ce qui correspond à la perte de fertilité que chaque récolte fait subir au sol.

Il conserve, en outre, la seconde des deux fractions qui composent l'indemnité totale, à savoir

l'indemnité correspondant au sacrifice qui consiste à ne rentrer que par fractions dans l'intégralité de ses épargnes. Le propriétaire ne supporte point cette charge, puisqu'à la fin du bail il retrouve toute la fertilité artificielle qu'il a donnée en location. Echappant à la charge, il n'en reçoit point la compensation.

Le fermier retient donc la seconde des deux indemnités et l'équivalent de la détérioration. De la rémunération totale de l'instrument, il ne transmet au propriétaire que la première indemnité et la prime d'assurance.

Et cela est très-rationnel.

Dans toute location d'instrument, la prime d'assurance que touche le propriétaire est calculée sur les risques que court l'instrument dans chaque cas particulier. Les risques moyens servent de point de départ. Sur cette base, s'établit une convention spéciale, laquelle tient compte, mais d'une façon tacite et par voie de sous-entendu seulement, des garanties de conservation et d'entretien que le preneur offre ou n'offre pas au bailleur. Cela est surtout vrai en agriculture, où la reconstitution perpétuelle de l'instrument, nommé fertilité artificielle, est l'affaire du cultivateur. La prime d'assurance, quand le locataire présente peu de sécurité, peut donc s'élever au-dessus de la moyenne, et alors la différence est fournie par la rémunération de l'entrepreneur, qui s'en trouve diminuée d'autant.

Parce qu'on n'y prend pas garde, les choses ne se passent pas moins de la sorte.

Pourquoi un bon fermier obtient-il la terre à moins haut prix qu'un fermier médiocre ou sur les mérites duquel plane quelque doute? Parce qu'un mauvais fermier peut détruire une partie de la fertilité artificielle. C'est un risque que court le propriétaire de l'instrument, et ce risque donne droit à une compensation. De là le plus haut prix du loyer. Avec un bon fermier, le risque est moindre. De là un prix de location moins élevé.

Quant à la première indemnité, principal élément du fermage, elle monte ou descend, suivant que la fertilité artificielle est plus ou moins demandée et plus ou moins offerte. C'est le rapport de la fertilité cherchant des fermiers, et des fermiers cherchant de la fertilité, qui en détermine le taux. Là est l'élément variable dans la rémunération de tout instrument, et ses variations dépendent du rapport entre l'offre et la demande des instruments dont il s'agit de déterminer les droits, c'est-à-dire, au cas particulier, de la fertilité artificielle. Mais comme la tendance des épargnes est de s'échanger contre les instruments les mieux rémunérés, ce qui favorise une égale proportion dans toutes les branches de la production, on peut dire que le taux de l'indemnité dépend, d'une manière éloignée et indirecte mais certaine, du rapport des épargnes au travail.

Ainsi, le fermage se compose de la totalité de la

rente, quand il y en a une; d'une prime d'assurance et d'une indemnité détachées de la rémunération totale de l'instrument, tandis que le reste demeure entre les mains du fermier.

Tout cela est un peu compliqué pour qui veut analyser la composition exacte et détaillée du fermage; mais il va sans dire que, dans la pratique, les choses se passent plus simplement et sans tant de distinctions. Le fermier se contente de supputer les frais que lui coûtera la culture d'un côté et de l'autre la valeur des récoltes qu'il fera. Cela fait, il compare la différence avec les prétentions du propriétaire, sans se demander de quels éléments se composent, et le fermage demandé, et le bénéfice qu'il entend faire. Si la différence est telle, que, le propriétaire payé, il se trouve suffisamment récompensé de ses peines, il loue; sinon, il cherche des conditions plus avantageuses. En sens inverse, le propriétaire fait les mêmes calculs, et se décide par la comparaison des bénéfices du fermier avec ses exigences, sans se demander si le fermage contient ou ne contient pas une rente. Ce qu'il est juste d'abandonner ou de retenir, chacun le sait par les effets de tous les baux antérieurement conclus. C'est le fruit des leçons répétées de l'expérience, et d'une expérience, qui, remontant dans la nuit des temps, se poursuit chaque jour. La science ne fait qu'expliquer le mécanisme et la justice des conventions nées de la longue pratique des choses.

Pourquoi, toutes choses égales d'ailleurs, la terre se loue-t-elle plus cher quand des bâtiments sont adjoints aux champs affermés, et moins cher quand la ferme se compose uniquement de sillons? Parce que le fermier paie la rémunération totale des édifices-instruments, outre le prix de location des terres.

Pourquoi un moulin, auquel cependant un peu de terre est d'ordinaire adjoint, se loue-t-il sensiblement plus cher qu'un champ, comparativement au prix d'acquisition? Parce que dans le loyer d'un moulin, la portion principale est la rémunération de la machine elle-même, et que cette rémunération passe toute entière entre les mains du propriétaire. C'est à son détriment, en effet, que le moulin s'use et périt. Il touche donc, et l'équivalent de la détérioration du moulin, et l'indemnité correspondant au sacrifice de ne rentrer dans ses épargnes que par fractions, tandis que pour les terres attenantes il est dans la condition ordinaire du fermier.

Dans l'un comme dans l'autre exemple, il y a juxtaposition de deux instruments dont les droits ne sont pas les mêmes, parce que les données diffèrent. Dans le premier, le fermage est le principal, et la rémunération de l'instrument l'accessoire; dans le second, c'est la rémunération de l'instrument qui est le principal, et le fermage qui est l'accessoire.

En résumé, partie de la rémunération de l'ins-

trument demeure dans les mains du locataire, quand c'est à son détriment que l'instrument se détériore; et quand l'instrument se détériore au détriment du propriétaire, celui-ci perçoit la rénumération de l'instrument toute entière. Ainsi le prix normal de location des tombereaux attelés contient la rémunération complète de l'instrument. L'entrepreneur qui les loue, paie au propriétaire tout ce qu'il aurait touché de leur chef, s'il avait conduit lui-même l'opération productive à laquelle il les emploie.

Si, d'ordinaire, le bailleur reçoit un peu moins, c'est que, par une convention analogue à celle d'où naît le salaire, il se soustrait, soit à la charge d'attendre la fin de l'opération productive, en stipulant qu'il sera rémunéré au jour le jour; soit aux mauvaises chances de l'entreprise, en fixant d'avance le taux de sa rémunération. Quelquefois le contrat le soustrait et à l'attente et aux risques. Dans toutes les combinaisons, il est obligé, pour acquérir les avantages que chacune d'elles assure, de céder quelque chose de la rémunération totale de l'instrument et de se contenter d'une moindre part.

La location d'instruments qui se détériorent et périssent à la charge du propriétaire, est un fait économique moins fréquent que la location d'instruments que le preneur est tenu d'entretenir et de rendre absolument tels qu'il les a reçus. On ne voit guère louer des outils, des machines, des

engins quelconques de production. En fait d'instruments se détruisant par l'usage qu'on en fait, on ne loue à peu près que des ateliers, des édifices propres à l'établissement d'une fabrique ou d'une usine. Cela tient à ce que leur destruction est si lente, qu'on les met presque sur la même ligne que les instruments dont l'entretien incombe au locataire. Il en est bien peu qui se prêtent à une constante restitution *in integro* ; les instruments incorporés à un agent naturel approprié sont peut-être les seuls. Ceux qui ne se prêtent pas à cette perpétuelle et intégrale réparation sont au contraire comme innombrables. Si on les prend rarement à loyer, c'est qu'il y a un autre moyen de se les procurer, et que, plus commode, ce moyen a prévalu sur la combinaison du louage.

CHAPITRE XXVIII.

Du prêt à intérêt.

Acheter un instrument pour le donner en location, suppose une intervention directe du bailleur dans les affaires des entrepreneurs qui demandent à louer cette sorte d'instruments. Force lui est d'abord de rechercher quelle sorte d'instruments il est le plus facile et le plus avantageux de louer; il faut ensuite acheter; puis trouver un locataire; puis percevoir la rémunération de l'instrument, ce qui, même lorsqu'un contrat est intervenu pour fixer d'avance le prix de location, exige une sorte de comptabilité pour chaque instrument; car le prix de location contient l'équivalent de la détérioration et la prime d'assurance, et, c'est en mettant à part cet équivalent et cette prime, qu'au moment de la ruine totale de l'instrument loué, le bailleur se trouvera en mains des épargnes suffisantes pour en acquérir un autre semblable.

Acheter plusieurs instruments pour les donner en location, c'est multiplier les peines et les comptes. Loin de procurer ce repos auquel l'homme aspire et qu'il cherche à s'assurer par

l'épargne, il se créerait de la sorte la plus compliquée de toutes les administrations. Incommode, praticable seulement pour un petit nombre d'instruments, cette manière de tirer parti de ses épargnes serait insupportable sur une grande échelle.

Aussi, dans la plupart des cas, a-t-on recours à un autre mode, lequel est connu et pratiqué de toute antiquité.

Pourquoi l'entrepreneur loue-t-il des instruments? Parce que les épargnes nécessaires pour les acheter lui font défaut. A lui aussi, il est évidemment plus commode de ne pas avoir de comptes particuliers à faire pour tous et chacun des instruments qu'il emploie. A l'égard des principaux, de ceux qui représentent une forte somme, comme un moulin, une machine à vapeur, etc., etc., la chose serait à la rigueur praticable; mais rien que pour les divers outils dont se sert un simple meunier, elle ne l'est déjà plus. A plus forte raison ne l'est-elle pas, pour la multitude de ceux que suppose une grande usine.

C'est un moyen d'échapper à ces embarras respectifs, que de livrer directement à l'entrepreneur les épargnes qu'on aurait converties en instruments, dans le but de les lui laisser ensuite à loyer.

Dès lors, pour le bailleur, plus d'obligation de choisir et d'acheter; pour le preneur, libre usage des épargnes livrées en espèces. Les instruments qu'il acquiert en échange sont comme siens, et le

sort de chacun n'importe plus qu'à lui, tout comme s'il les avait acquis de ses propres deniers. En cela même consiste la profonde transformation des choses. Si le bailleur, en effet, se contentait de livrer ses espèces à l'entrepreneur, afin d'acheter spécialement tels ou tels instruments sur lesquels il conserverait une sorte d'hypothèque mobilière, cette suite de ses deniers le constituerait autant que le louage associé de l'entrepreneur. A l'investigation préalable de l'emploi de ses deniers, succéderait la surveillance des opérations, celle des rentrées et de leur emploi. Les équivalents de détérioration lui seraient remis, et la charge de reconstituer les deniers prêtés au moyen de leur accumulation ne cesserait pas de lui incomber. La spécialité des deniers prêtés serait aussi incommode que le louage des instruments; incommode à l'emprunteur surveillé, et au prêteur surveillant. C'est afin d'échapper à cette spécialité qu'a été imaginé le prêt à intérêt.

Au fond, c'est un louage d'instruments, mais un louage dont les clauses sont profondément modifiées, parce que les bases elles-mêmes du contrat ont subi de profondes modifications.

Qu'est-ce qui importe à l'entrepreneur dépourvu d'instruments?

D'obtenir les épargnes qui lui font défaut pour acheter les instruments dont il a besoin.

Qu'est-ce qui importe au prêteur d'espèces destinées à l'acquisition de quelqu'instrument?

De rentrer dans ses épargnes, de recevoir une indemnité de son sacrifice. En définitive, il n'a intérêt à connaître l'emploi de ses deniers, qu'afin d'avoir la certitude de rentrer dans ses épargnes. De même, il n'a intérêt à surveiller les affaires de l'entrepreneur, que pour savoir si son instrument fructifie et s'il en touche exactement les rémunérations; rémunérations dont fait partie intégrante cet équivalent de détérioration, qui, par son accumulation, reconstitue peu à peu son épargne convertie en instruments.

Si une sécurité équivalente lui est offerte, il abandonnera volontiers la spécialité de son droit.

De son côté, l'entrepreneur, dont le seul but est d'obtenir les épargnes dont il est dépourvu, se débarrassera volontiers des investigations préalables du prêteur, de son ingérance dans la conduite des affaires, de sa surveillance sur les rentrées.

Eh! bien, c'est de ces dispositions réciproques que le prêt à intérêt est sorti.

L'emprunteur ne dit pas : « Je suis armateur. J'ai besoin d'un navire pour commercer avec le Brésil. Prêtez-moi 500,000 francs, prix d'un trois-mâts. Le vaisseau durera dix ans. Il nous donnera vraisemblablement un profit de 25,000 fr. par voyage, ce qui, sur le pied de quatre voyages par an, fournirait un profit annuel de 100,000 fr. Si nos espérances se réalisent, je vous transmet-

trai d'abord 50,000 francs, lesquels, avec la prime d'assurance, représentent la détérioration annuelle du navire. Moyennant cette somme vous recomposerez, par accumulation, votre épargne de 500,000 francs, et elle sera intégralement rétablie dans dix ans. En second lieu, vous toucherez 5,000 francs, comme indemnité de la peine que vous aurez pour accumuler vos équivalents de détérioration. Vous recevrez enfin 45,000 francs, indemnité de l'ajournement de jouissance de vos 500,000 francs. Si nos espérances ne se réalisent pas, ces 45,000 francs seront réduits; si le navire périt, vous supporterez sa perte; si je suis obligé de renoncer à l'entreprise avant dix ans, vous reprendrez le navire dans l'état où il sera. »

Non. L'emprunteur dit : « Je suis armateur. J'ai besoin de fonds. Prêtez-moi 500,000 francs. Vous savez que je suis probe, et que je ne veux pas vous tromper; que je suis capable, et que je saurai faire valoir votre argent; que je suis riche, et que si, par accident, mes affaires venaient à péricliter, vous retrouveriez vos 500,000 francs dans ma liquidation. Je vous les rendrai dans dix ans. Vous ne serez pas obligé de reconstituer vos épargnes par accumulation; je m'en charge. Vous ne demeurerez pas exposé aux mauvaises chances de l'entreprise. Je les prends à mon compte, et, quelle qu'en soit l'issue, vous recevrez une juste indemnité du sacrifice que vous faites en me cédant le libre usage de vos épargnes. Voyons

ce qu'elle doit être? Ayant à vous restituer 500,000 francs dans dix ans, que le navire périsse ou non, je garde les 50,000 francs qui se décomposent en équivalent de détérioration annuelle et en prime d'assurance ; je garde les 5,000 francs qui constituent l'indemnité d'accumulation, puisque c'est moi qui prends la peine et qui cours les risques. C'est donc sur les 45,000 francs qui vous seraient advenus dans la combinaison du prêt avec destination spéciale, que peut porter le contrat à signer entre nous. Dans notre combinaison, vous ne courrez plus la chance de recevoir moins, peut-être rien du tout. Je vous assure un revenu annuel certain. Au lieu de 45,000 francs, vous n'en recevrez que 35,000. »

Si le détenteur d'épargnes accepte les conditions qui lui sont proposées, il y a prêt à intérêt.

Pourquoi *à intérêt?* Parce que le prêteur est *coïntéressé* aux affaires de l'armateur, et que la somme qu'il reçoit annuellement de l'emprunteur lui est due à titre d'associé; associé d'une espèce particulière, sans doute, mais associé enfin. L'intérêt est la somme que lui doit l'entrepreneur, comme rémunération de sa participation aux opérations d'armement; somme accessoire, car l'entrepreneur est son débiteur, mais à terme, de 500,000 francs, restituables dix ans après la livraison. Plus importante de beaucoup, celle-ci est la somme principale, et, à cause de cela, a

été désignée par le mot de *capital*. Le capital, c'est la grosse dette ; la petite, c'est l'*intérêt*.

Là ne pouvait s'arrêter une transformation déjà si considérable. Dès là, en effet, que le prêt n'a plus une destination spéciale, que le prêteur ignore, ou est censé ignorer, quel emploi l'emprunteur fait de ses deniers, peu lui importe en combien de temps s'opère la destruction de l'instrument acheté avec l'argent emprunté. Peu lui importe encore de quelle source provient l'intérêt stipulé. Tout ce qu'il lui faut, c'est la certitude, l'espérance au moins, de rentrer dans son capital et de toucher exactement l'intérêt. Que le navire dure cinq ans ou quinze ans, cela ne l'inquiète plus, pourvu qu'au terme convenu il rentre dans ses 500,000 francs. Que les 35,000 francs d'intérêt proviennent du navire ou de tout autre agent de production, cela lui est indifférent, pourvu qu'à l'échéance l'intérêt stipulé lui soit remis. Dès lors, la solvabilité de l'emprunteur devient l'unique souci du prêteur. S'il s'informe de l'emploi de ses fonds et du succès des opérations qu'ils ont permis d'entreprendre, c'est tout simplement afin de savoir s'il ne s'est pas mépris sur la solvabilité de l'entrepreneur, ou si cette solvabilité demeure entière.

De là, entre le contrat de louage et le contrat de prêt, une différence à noter.

Pour fixer le taux du loyer, on compare l'offre et la demande des instruments qui sont l'objet du

contrat. S'agit-il de tombereaux attelés? Leur prix de location n'a qu'un rapport éloigné et indirect avec celui des machines à vapeur mobiles, à savoir la tendance de toutes les rémunérations d'instrument à se niveler. Mais au moment où la convention se forme, c'est exclusivement le rapport des tombereaux attelés cherchant un entrepreneur, et des entrepreneurs cherchant des tombereaux attelés, qui détermine le taux du loyer.

Pour fixer le taux de l'intérêt, ce que l'on compare, c'est l'offre avec la demande de toutes les épargnes disposées à se laisser convertir en n'importe quelle sorte d'instruments. Que ce soit des chevaux et des tombereaux ou une machine à vapeur que l'emprunteur achète; que les tombereaux attelés soient un instrument mieux ou moins bien rémunéré pour le moment que les machines à vapeur, cela ne regarde plus le prêteur. C'est affaire à l'entrepreneur de faire un choix judicieux. Quant à lui, il compare l'offre et la demande des capitaux, et, selon la proportion, se montre plus ou moins exigeant. De son côté, l'emprunteur s'engage à payer un intérêt plus ou moins élevé d'après la même considération, et non d'après la rémunération propre au genre d'instruments qu'il se propose d'acquérir et d'utiliser. C'est à lui de se rendre compte d'avance des résultats probables de son entreprise; c'est à lui de prévoir, avant de traiter, si la rémunération espérée des instruments qu'il se propose d'acquérir, lui permettra de recons-

tituer le capital dans le délai voulu et de payer jusque-là l'intérêt stipulé. S'il a mal calculé, la différence en moins restera à sa charge, comme la différence en plus lui profitera, s'il a bien calculé. Que si le rapport entre l'offre et la demande des épargnes est tel que l'intérêt à payer semble devoir le constituer en perte, il n'a rien de mieux à faire que de s'abstenir. Il ne craindra pas de s'engager, au contraire, si le taux de l'intérêt est tel, que la rémunération des instruments dont il projette l'acquisition lui promet, et une sûre reconstitution du capital, et des indemnités plus élevées que l'intérêt. En deux mots, comparer les avantages que lui procurera tel instrument déterminé avec les charges que lui imposera le prêt, voilà qui regarde l'emprunteur. Comparer l'offre à la demande des épargnes disponibles, voilà qui regarde le prêteur et l'emprunteur.

Dans cette dernière comparaison, — dès là que le prêteur ne s'inquiète plus de la destination de son capital, mais seulement des garanties que lui présente l'emprunteur, — entrent des éléments dont nous n'avons encore rien dit.

La demande des épargnes disponibles ne se compose-t-elle que de la demande des épargnes destinées à être échangées contre des instruments? Non ; elle est grossie par la demande des épargnes nécessaires à l'entrepreneur pour acheter sa matière première, et pour payer les salaires. S'il est entièrement dépourvu d'épargnes, en effet, ce n'est

pas seulement pour acquérir des instruments qu'il lui faut emprunter, c'est encore pour acheter de la matière première ; c'est aussi pour faire à ses ouvriers l'avance de l'approvisionnement et de la rémunération du travail. Parfois, il possède les instruments, mais il ne peut, ni acheter de la matière première, ni payer ses salaires. Il lui manque ce que, dans la langue industrielle, on appelle un *fonds de roulement,* parce que les sommes destinées à acheter de la matière première et à payer des salaires rentrent à bref délai, par la vente des produits, pour ressortir aussitôt et rentrer bientôt encore ; parce qu'elles opèrent sans relâche ce mouvement de rotation jusqu'à liquidation. Or, que fait l'entrepreneur à qui manque un fonds de roulement ? Il demande à emprunter des épargnes.

Trouvera-t-il des prêteurs ? Oui. Lors même qu'on contracterait des prêts avec destination spéciale, on lui confierait des capitaux, car son industrie lui fournit des recettes spéciales, propres à payer les services du fonds de roulement.

S'agit-il de matière première ? L'entrepreneur, on se le rappelle, retient, sur la somme qu'aurait touchée le détenteur du bien naturel s'il avait attendu la fin de l'opération productive et la vente du produit, une indemnité calculée sur la durée moyenne de cette attente. Juste retenue, puisqu'elle dispense le vendeur de la matière première de la charge de l'attente et le met tout de suite en possession de la valeur de sa chose. Si le menui-

sier est dépourvu des épargnes nécessaires pour acheter les planches dont il fera des armoires, il emprunte à un voisin la somme dont il a besoin. Pour payer à ce voisin l'intérêt du capital prêté, il dispose de l'indemnité qu'il retient au marchand de planches en le désintéressant. Quant au capital lui-même, il est inutile de s'occuper de sa reconstitution. On le retrouve tout entier dans le prix des armoires.

S'agit-il de salaires ? L'entrepreneur qui fournit l'approvisionnement à ses ouvriers et leur donne d'avance la rémunération du travail manuel, leur fait des avances dans lesquelles il ne rentrera qu'au moment de la vente de ses produits. Aussi opère-t-il sur la rémunération du travail une retenue; juste compensation des sacrifices qu'il s'impose et dont il décharge les ouvriers. Il lui suffit de transmettre cette retenue au prêteur, et voilà l'intérêt payé. Ici encore il n'est pas besoin de songer à la reconstitution du capital, puisqu'elle s'opère d'elle-même par la vente des produits.

Ainsi, dans l'un comme dans l'autre cas, le prêteur, suivît-il son argent, retrouverait aussi sûrement le capital et toucherait aussi exactement l'intérêt, que s'il prêtait à l'armateur un capital destiné à l'acquisition de tel ou tel navire spécialement. L'entrepreneur trouverait donc des prêteurs de fonds de roulement, lors même que l'emprunt demeurerait spécial. A plus forte raison, en trou-

ve-t-il lorsque la spécialité disparaît, et lorsque c'est sur l'ensemble de ses opérations que s'établit et repose la confiance du prêteur.

Tel est même l'effet produit par cette confiance dans la solvabilité de l'emprunteur, qu'il trouve des prêteurs, lors même qu'il se propose de donner au capital emprunté une destination qui écarterait peut-être ou sûrement tous les prêteurs, si leurs droits devaient rester spéciaux.

Peu de personnes consentiraient à prêter avec destination spéciale à un spéculateur, car toute spéculation est un jeu ; un jeu dans lequel le hasard n'est pas tout, mais où, néanmoins, les plus habiles calculs peuvent être déjoués par l'événement. Plutôt que de prêter un capital spécialement destiné à la spéculation, un détenteur d'épargnes spécule lui-même, ou s'associe tout-à-fait avec un spéculateur. Courant les mauvaises chances, il veut aussi courir les bonnes. Cependant un spéculateur trouve à emprunter. Pourquoi? Parce que sa solvabilité générale inspire une suffisante confiance à l'emprunteur, dès là que son capital ne court pas les chances particulières de telle ou telle opération.

Personne absolument ne consentirait à prêter avec destination spéciale un capital destiné à acheter des objets de consommation non susceptibles de location ; car, avec quoi l'emprunteur paierait-il l'intérêt et rembourserait-il le capital? Le prêt n'est possible dans de telles conditions, que parce

que les droits du prêteur ne sont pas spécialisés, et parce que le bailleur des fonds, ou bien ignore quel usage se propose d'en faire l'emprunteur, ou bien compte que celui-ci trouvera dans ses diverses sources de revenus de quoi en payer l'intérêt, comme il trouvera dans l'aliénation d'un agent producteur de quoi rembourser le capital.

Toujours est-il que les épargnes disponibles sont à la fois demandées, non-seulement par les entrepreneurs dépourvus d'instruments, mais aussi par les entrepreneurs dépourvus de fonds de roulement, par les spéculateurs dépourvus des moyens d'acheter, par les loueurs d'objets de consommation susceptibles de location, et même par les consommateurs manquant de fonds pour se procurer les objets dont ils souhaitent la jouissance. C'est donc sur l'ensemble de ces demandes que s'établit la comparaison avec l'offre des épargnes disponibles, comparaison qui détermine le taux commun de l'intérêt.

De toutes les demandes mises ainsi en face de toutes les offres dans un lieu et dans un moment donnés, sans aucun égard à l'emploi du capital prêté et aux avantages particuliers qu'en retirera chaque emprunteur, il semble qu'un taux d'intérêt uniforme doive infailliblement sortir.

Cette uniformité est, en effet, suffisante pour qu'on entende journellement dire que l'intérêt est à 4, à 5 et à 6 pour cent. Une même génération peut voir des oscillations très-sensibles dans le

taux commun de l'intérêt. Il ne monte pas toujours parce que les épargnes disponibles sont plus rares, mais parce qu'elles sont plus demandées. Or si la demande des capitaux croît plus vite que l'offre, les épargnes disponibles fussent-elles plus abondantes, l'intérêt s'élèvera. Qu'il monte ou qu'il baisse, il y a un taux commun de l'intérêt, et cela parce que si le *quantum* des épargnes disponibles varie d'un moment à un autre, il est le même, dans un moment donné, pour tous les prêteurs et tous les emprunteurs.

L'uniformité n'est toutefois pas absolue. On voit même, mais comme exception, l'intérêt s'écarter beaucoup du taux commun. Quelle est la cause de ces écarts? Qu'est-ce qui empêche l'intérêt d'être identiquement le même pour tous les entrepreneurs dans un moment donné? C'est l'inégale solvabilité des emprunteurs qui produit la diversité du taux. Aux divers degrés de solvabilité présumée chez l'emprunteur, correspondent chez le détenteur d'épargnes des répugnances inégalement vives à prêter. Plus la solvabilité de l'emprunteur inspire de doutes au prêteur, plus l'entrepreneur est contraint de lui faire de belles conditions pour triompher de ses hésitations et le déterminer à lui confier ses épargnes. Plus la solvabilité de l'emprunteur est certaine, plus le prêteur est disposé à lui livrer ses fonds, et moins l'emprunteur est tenu de céder sur les conditions. Cela signifie que l'intérêt est composé de deux

éléments : un loyer de l'argent, dont le taux est régi par la loi de l'Offre et de la Demande; et une prime d'assurance, qui s'élève ou s'abaisse en raison inverse de la solvabilité de l'emprunteur. Le loyer dans un lieu et un moment donnés est uniforme pour tous les prêts; mais la prime d'assurance varie d'un prêt à l'autre.

N'omettons pas de faire remarquer, que la prime d'assurance dont il s'agit ici n'est pas celle que toucherait le prêteur si son droit était spécialisé. Dans ce dernier cas, la prime d'assurance que touche le prêteur est exactement proportionnelle aux risques que court l'instrument acheté de ses deniers. Ainsi, en cas de prêt d'une somme de 500,000 fr. pour acheter tel navire, la prime d'assurance qui s'ajoute à l'équivalent de la détérioration est précisément celle qui est perçue par le prêteur, parce que c'est lui qui supporte la perte du navire s'il fait naufrage.

Lorsqu'au contraire le prêteur ne s'inquiète pas de l'emploi qui est fait de ses deniers, la prime d'assurance n'est plus réglée par le calcul des risques de l'instrument acheté avec la somme empruntée, mais d'après la solvabilité présumée de l'emprunteur. Si c'est un homme exact à remplir ses engagements, fidèle à sa promesse, prudent, ne se risquant pas dans des entreprises hasardeuses ; si c'est un homme d'ordre et de bonne conduite ; s'il a une fortune assez belle pour garantir le prêteur contre les chances de perte, dans le cas où

l'opération pour laquelle il emprunte ne réussirait pas ; s'il fournit des sûretés comme un gage, une hypothèque : — la prime d'assurance qu'il paiera au prêteur sera peu élevée, *quand bien même le capital acquis de ses deniers courrait de grands risques*. Le prêteur ignore que son argent a servi à acheter un navire ; il ignore que ce navire double le cap de Bonne-Espérance. Il ne sait qu'une chose : c'est que l'emprunteur est un homme d'honneur, ou un entrepreneur riche, qui le remboursera avec d'autres ressources, si le navire périt ; ou bien il se sait possesseur d'un gage, d'une hypothèque, et par là il se sent assuré de rentrer dans ses deniers, quel que soit le caractère personnel de l'emprunteur ou la situation de ses affaires. La prime d'assurance du navire sera donc touchée par l'emprunteur, qui supporterait la perte du navire en cas de naufrage, et le prêteur ne recevra qu'une somme beaucoup moindre, calculée sur la solvabilité présumée de l'emprunteur.

Au contraire, l'emprunteur dont la solvabilité est douteuse, sera tenu de donner au prêteur une prime d'assurance très-élevée, quand même le capital acquis de ses deniers courrait peu de chances de perte.

Ainsi, la prime d'assurance de l'intérêt n'est pas calculée sur la même base que celle qui s'ajoute à l'équivalent de la détérioration de l'instrument ; mais elle est néanmoins proportion-

nelle aux risques, et par conséquent variable.

En somme, l'*intérêt* est une fraction du prix des produits obtenus avec les éléments de production, soit matière première, soit travail, soit instrument, que le capital emprunté a servi à acquérir. Le taux en est fixé d'avance par abonnement entre le prêteur et l'emprunteur, d'après le rapport des capitaux cherchant des emprunteurs aux emprunteurs cherchant des capitaux, combiné avec le degré de solvabilité présumé de l'emprunteur. Ce sont les bases de ce contrat usuel, qui, par analogie, servent de norme aux prêts exceptionnels de spéculation et de consommation.

De là vient que, contrairement au préjugé commun, le taux de l'intérêt monte ou baisse suivant que les agents productifs, et particulièrement les instruments, sont plus ou moins nombreux comparativement à la demande, et point du tout suivant que les métaux précieux sont plus ou moins abondants. L'intérêt était très-élevé dans les colonies espagnoles de l'Amérique, où se trouvaient des mines d'or et d'argent; il est peu élevé en Angleterre, où le numéraire est en petite quantité relative. Ce ne sont certes pas les métaux précieux qui faisaient défaut en Californie au début de l'exploitation de ses *placers*; l'intérêt s'y est pourtant élevé au taux énorme de 60 p. 0|0. Il n'y a rien là que de simple. En Angleterre, les instruments étant nombreux, la demande de capitaux propres à en acquérir est relativement médiocre,

et les emprunteurs n'en veulent point payer cher les services ; tandis qu'au Mexique, au Pérou, en Californie, les instruments étant rares, la demande de capitaux propres à les acquérir est énergique, et les emprunteurs consentent à en payer cher les services.

Qu'importe donc que les métaux précieux soient abondants ! De leur abondance résulte l'élévation de tous les prix, du prix des instruments comme des objets de consommation. Or, à quoi sert leur abondance à l'entrepreneur qui emprunte, si, avant de vendre cher ses produits, il lui faut acheter cher ses instruments? Et, *vice versâ*, quel mal souffre-t-il de la cherté des instruments, s'il vend cher ses produits? Ce qui le touche, c'est le taux de l'intérêt; le rapport de l'intérêt au capital propre à acquérir des instruments. Or, ce taux dépend de la plus ou moins grande quantité de capitaux, c'est-à-dire d'épargnes disponibles cherchant des emprunteurs, et non de la rareté ou de l'abondance des métaux précieux. Peu d'écus, mais pouvant acheter beaucoup d'instruments et cherchant des emprunteurs, constituent une abondance plus grande de capital disponible, que beaucoup d'écus ne pouvant acheter que peu d'instruments et très-demandés aux prêteurs.

La conséquence des principes que nous venons d'établir, c'est que le taux de l'intérêt est déterminé d'une façon équitable par une loi naturelle, et que l'intervention du législateur, pour régler les

droits respectifs du prêteur et de l'emprunteur, est généralement plus qu'inutile.

En effet, sans que personne s'en mêle, — par la seule force des choses, par l'effet de la libre concurrence, — le prêteur n'obtient pas de l'emprunteur un intérêt supérieur au taux fixé par le rapport de l'Offre et de la Demande. La liberté des conventions en assure la justice.

Il y a plus. L'intervention du législateur pour fixer le taux de l'intérêt, est fondée sur l'injustice et l'arbitraire ; et voici pourquoi :

Le taux naturel de l'intérêt suit les oscillations de l'Offre et de la Demande. Pour que la loi fût équitable, il faudrait donc qu'elle élevât ou abaissât le taux légal, en même temps que s'élève ou s'abaisse le taux naturel. Mais comment le législateur suivrait-il ces variations ? Comment en serait-il averti ? Comment les mesurerait-il ? — Il y a plusieurs taux naturels. Dans un grand pays surtout, l'intérêt n'est pas le même au Nord et au Midi, à l'Est et à l'Ouest. Sans doute, les épargnes cherchent les gros intérêts, et l'équilibre tend sans cesse à se rétablir ; mais ce n'est là qu'une tendance. En fait, l'offre et la demande des capitaux n'est pas toujours dans le même rapport sur tous les points du territoire, et, par conséquent, les intérêts diffèrent d'un lieu à un autre. Or, quel taux choisir ?

Ce n'est pas tout. L'intérêt contient une prime d'assurance. Cette fraction du profit en est la plus

variable, la plus insaisissable. Elle est réglée par les vicissitudes de la politique générale du pays, qui affecte plus ou moins la position de tout le monde; — par la fortune, la probité, l'âge, le caractère de chaque emprunteur ; — par la nature des entreprises auxquelles il se livre surtout; — par mille circonstances dont chaque prêteur est juge, puisqu'il s'agit de sa chose. Si la loi lui défend de mesurer ses exigences aux risques qu'il court, il ne prêtera pas. Ainsi, dans une certaine mesure, on interdit, sans le vouloir, l'usage du crédit. « Fixer le taux de l'intérêt, disait Turgot, c'est priver de la ressource de l'emprunt quiconque ne peut offrir une sûreté proportionnelle à la modicité de l'intérêt fixé par la loi. »

Aussi n'applique-t-on pas la loi limitative de l'intérêt, dans les pays où il y en a une, aux prêts faits au commerce maritime, parce que là les risques sont tellement grands, que le législateur, vaincu par l'évidence, a bien été contraint d'admettre que le prêteur pouvait justement chercher, dans le taux élevé de l'intérêt, une compensation aux dangers que court son capital.

Il s'est fait longtemps, à la halle de Paris, au taux fabuleux de 1,800 p. 0/0, des emprunts auxquels le décret de 1807 n'était pas appliqué. On y prêtait des pièces de 5 francs à des maraîchers, lesquels achetaient, avec ces pièces, des provisions qu'ils allaient débiter en ville. Au bout de sa

journée, un revendeur de fruits ou de légumes avait gagné de 2 à 3 fr.; sur cette petite somme, il donnait 25 centimes à son prêteur, en sus des 5 francs. L'énormité des intérêts était ici justifiée par l'énormité des risques : l'emprunteur était un homme plus qu'insolvable. Si l'on avait voulu appliquer à ces prêts la loi limitative du taux de l'intérêt, on aurait cessé de prêter, à la halle de Paris, des pièces de 5 fr. à ces maraîchers colporteurs. Avertis par leur bon sens, ceux-ci le comprenaient si bien, que des magistrats du Parquet, qui avaient voulu poursuivre, ont été obligés de reculer devant le nombre et l'énergie des réclamations faites par les emprunteurs : résistance tellement vive qu'il n'eût pas été prudent de la vaincre. On se trouvait dans la même position que Turgot, quand il fut chargé du rapport d'une affaire d'usure au Châtelet de Paris. « Je ne fus jamais, dit-il, tant sollicité ; et, chose étrange, je fus sollicité par les personnes auxquelles était accusé d'avoir nui celui qui était poursuivi. » Et il ajoute : « Le contraste d'un homme poursuivi criminellement pour avoir fait à des particuliers un tort dont ceux-ci, non seulement ne se plaignent pas, mais même témoignent de la reconnaissance, me parut singulier et me fit faire bien des réflexions. »

Enfin, malgré les lois limitatives de l'intérêt, les Etats, les départements, les villes, les compagnies industrielles, les monts-de-piété, em-

pruntent à un taux supérieur au taux légal. Ce sont autant de victoires de l'équité et du bon sens.

Limiter le taux de l'intérêt, c'est nuire, d'une autre façon encore, à l'emprunteur qu'on veut défendre contre l'usure. Si prêter au-dessus du taux légal, c'est faire l'usure, même quand la rareté des capitaux, ou les risques de l'entreprise justifient cette élévation de l'intérêt, — les honnêtes gens ne s'exposeront pas à la honte d'une poursuite judiciaire, à l'amende et à la prison : ils ne prêteront pas. Il se trouvera des prêteurs cependant ; mais ce seront de malhonnêtes gens, qui, profitant de la retraite des prêteurs honorables pour imposer à l'emprunteur des charges disproportionnées aux risques, se feront payer une prime pour le déshonneur qu'ils bravent, et une autre prime pour l'amende à laquelle ils s'exposent. C'est ce que Montesquieu exprime en disant : « Le prêteur s'indemnise du péril de la contravention. » Qu'on eût laissé les choses suivre leur cours, l'emprunteur aurait trouvé de la monnaie à 7 p. 0/0 d'intérêt ; — on a voulu le protéger : il est forcé de payer 12 p. 0/0.

Restent, sans doute, les emprunts faits par la détresse ou la prodigalité. L'une et l'autre empruntent, non pour produire mais pour consommer. Or, au point de vue économique, de tels prêts sont un mal, car ils détruisent des épargnes. Que les emprunteurs de l'une ou l'autre catégorie trouvent dans les exigences des prêteurs une digue et

un obstacle, il n'y a rien là que de conforme à l'intérêt général. Les prêteurs courent des risques en prêtant à des quasi-insolvables, à des gens qui escomptent un héritage espéré ; ils élèvent la prime d'assurance. Tant mieux, si le quasi-insolvable, rebuté par les exigences du prêteur, renonce à chercher dans le crédit des moyens d'existence et se résout à en demander au travail ; tant mieux si le prodigue, effrayé par les prétentions du prêteur, renonce à ses folles dissipations. Tout ce qu'on peut demander, c'est que le prêteur n'abuse pas de la détresse accidentelle d'un emprunteur pour lui imposer, le couteau sous la gorge, pour ainsi dire, des conditions disproportionnées avec le risque ; c'est que le prêteur avide n'exploite pas savamment l'imprévoyance du prodigue par des facilités et des fraudes. Mais c'est dans des lois contre l'escroquerie, et non dans des lois limitatives du taux de l'intérêt, qu'il faut chercher des remèdes contre l'usure.

Sous ce nom, la théologie a longtemps proscrit la stipulation d'un intérêt quelconque, à moins, toutefois, que le prêt ne fût de quelque *préjudice* au prêteur. Or, qu'entendaient les théologiens par préjudice (*incommodum*, *detrimentum*)? D'après les principes canoniques, la circonstance de préjudice se rencontre, lorsqu'il y a, soit dommage naissant (*damnum emergens*), soit profit cessant (*lucrum cessans*), soit risque du principal (*periculum sortis*).

Telle étant la règle théologique, jamais les théologiens, s'ils avaient analysé et compris les phénomènes économiques, n'auraient proscrit et condamné le prêt d'une somme d'argent destinée, soit à acheter de la matière première ou des instruments, soit à payer des salaires ; car alors le prêt réunit toujours au moins une, souvent deux et quelquefois trois des conditions dont une seule rend le prêt à intérêt licite. En effet, le prêt d'une somme d'argent destinée à acheter de la matière et des instruments ou à payer des salaires, n'est au fond qu'un prêt de matière première, d'instruments ou de salaires. Or, renoncer à prêter de la matière première, des instruments, des salaires, ce que pourrait faire tout détenteur d'épargnes, c'est renoncer à une rémunération légitime et certaine. Ce serait y renoncer encore que prêter sans intérêt la monnaie avec laquelle on aurait acheté de la matière première, des instruments et du travail. Ainsi, toujours, dans tous les cas, il y a *lucrum cessans*.

Ajoutons qu'il y a souvent *periculum sortis*, car l'hypothèque elle-même n'est pas une garantie toujours infaillible contre les mauvaises chances d'une entreprise.

La seule condition exceptionnelle est celle de *damnum emergens*. On se trouverait dans ce cas, si l'on vendait à bon marché, pour en prêter le prix, du blé ou du vin ou du coton qu'on eût vendu plus cher en le conservant. Telle n'est pas

la situation ordinaire du prêteur. Mais, sur les deux autres circonstances rendant le prêt à intérêt légitime, il en est une qui se rencontre toujours et l'autre souvent.

En appliquant les principes on n'aurait donc pas interdit la stipulation d'un intérêt. Mais à cause de l'ignorance des lois économiques qui régnait, non-seulement au Moyen-Age, mais au XVII[e] siècle, on méconnaissait le vrai caractère du prêt à intérêt. Les magistrats les méconnaissaient tout comme les théologiens. Seuls les Jésuites les devinèrent. Ayant des maisons à Lisbonne, où florissait alors un immense commerce, ils découvrirent, au contact des affaires, le fond véritable des choses ; ils comprirent que le prêt était 1° une association des épargnes avec le travail ; 2° une association dans laquelle l'emprunteur garantissait au prêteur le remboursement de ses épargnes ; 3° une association, dans laquelle le prêteur troquait les profits incertains d'une opération commerciale contre un profit certain fixé d'avance. Cela vu, ne pouvant, de leur propre autorité, déclarer légitime la stipulation d'intérêt, ils reconnurent du moins la légitimité des *Trois Contrats*. Il est vrai que les Trois Contrats équivalaient à un prêt à intérêt ; mais par le stratagème des Trois Contrats on se trouvait *évidemment* dans les conditions exigées par les théologiens ; tandis que dans le prêt à intérêt elles n'existaient qu'implicitement et sous un voile qui en cachait la vue aux Docteurs. Les Jésuites ne

faisaient donc nullement fléchir les principes, ainsi que les en a accusés Pascal, et ils avaient raison contre Pascal aussi bien que contre la Sorbonne et les Parlements, qui expliquaient et appliquaient mal les règles de la théologie. Et maintenant que nous savons que les Trois Contrats se trouvent implicitement contenus dans tout contrat de prêt à intérêt, nous n'avons plus besoin de les échafauder les uns sur les autres pour voir que la stipulation d'un intérêt est tout aussi légitime au regard de la loi théologique que de la loi naturelle.

Ce qui a causé l'erreur des théologiens et des législateurs du Moyen-Age, c'est que la monnaie empruntée n'est pas toujours destinée à l'acquisition d'un instrument. Quelquefois l'emprunteur est un malheureux pressé par le besoin. Dans ce cas, ce n'est plus contre un instrument procurant une rémunération qu'est troqué l'argent emprunté, mais contre des objets de consommation, lesquels sont détruits par l'usage. L'emprunteur ne peut alors payer les intérêts et rembourser le capital qu'avec des produits futurs, c'est-à-dire incertains ; s'ils lui font défaut, avec des richesses antérieurement créées, c'est-à-dire en se ruinant ; s'il ne possède plus rien, et que la loi civile donne au créancier des droits sur la personne du débiteur, en engageant sa liberté. Une fois lancé sur cette pente terrible, l'emprunteur cherche en vain à s'arrêter. Les

intérêts échus et non payés s'ajoutent au principal; à mesure que la dette augmente, les moyens de se libérer diminuent. C'est un gouffre sur les bords duquel on ne se risque pas impunément. Frappés de la triste position des emprunteurs qui cherchent dans le crédit une ressource contre la misère, et qui n'y trouvent qu'un soulagement momentané suivi d'une détresse plus grande, les théologiens ont oublié qu'on a le plus souvent recours au crédit pour associer le capital d'autrui à son travail. Aveuglés par le plus honorable des sentiments, par l'humanité, ils ont proscrit le *fœnus*, comme ne rentrant pas dans la catégorie des usures licites, tandis qu'il réunit, au contraire, toutes les conditions exigées par la loi canonique.

La confusion dans laquelle ils tombèrent était très-difficile à éviter. En effet, les premières prohibitions canoniques datent d'une époque malheureuse, où le recours au crédit avait le plus souvent pour origine le dénûment de l'emprunteur. Avant même la naissance du Christianisme, c'est sous cet aspect que le *fœnus* s'était présenté à la Philosophie. Celle-ci ne s'était pas montrée moins sévère : Aristote, Caton, Sénèque, Plutarque, ont condamné l'usure comme un vol. Rien de plus naturel. Dans les sociétés antiques, on empruntait beaucoup pour satisfaire des besoins pressants. Chaque page de l'histoire romaine en est la preuve.

« Pendant longtemps les usures sont un sujet

» lamentable de dissensions entre les praticiens et » les plébéiens ; elles reviennent d'époque en époque, comme un des accidents les plus remplis » d'angoisses de la vie publique (1). »

Malgré la loi des douze tables ; malgré celle que firent adopter en 398 les tribuns M. Duilius et L. Menius (2) ; malgré la réduction de l'usure oncière au taux de 5 p. 0/0 en 408 ; malgré la loi Sempronia (3) ; la classe moyenne s'éteignait rapidement par l'usure autant que par les fatigues de la guerre. Les provinces étaient autant et plus que la Ville ravagées par ce fléau. Les guerres civiles, plus tard les luttes pour l'Empire, les invasions des Barbares, les désordres de tous genres dont était affligée la société étendirent encore le mal. Dans les premiers siècles de l'ère chrétienne, « les habitudes usurai» res avaient pris un caractère d'autant plus in» quiétant, qu'elles coïncidaient avec de grandes » misères publiques, et une décadence toujours » croissante. Les riches traitaient leurs colons avec

(1) *Préface du Prêt*, de M. Troplong.

(2) Elle fixa le taux de l'intérêt à 10 p. 0/0 par an. Voyez la savante dissertation de M. Troplong sur l'usure oncière, dans sa *Préface du Prêt*.

(3) « Comme les Latins et les alliés de la république n'étaient pas liés par » ces lois (les lois sur l'usure oncière et semoncière), les créanciers se » servaient du nom d'un Latin ou d'un allié, derrière lesquels ils se cachaient » pour se faire promettre par leurs débiteurs des usures illimitées. Ces prêts » par interposition de personnes étaient devenus si fréquents, que la cité en » était ruinée. Des mesures furent prises. On obligea les Latins et les alliés » à déclarer la somme des capitaux prêtés sous leurs noms. Elle était » énorme. En conséquence, la loi Sempronia, voulant remédier à ces fraudes, » établit que les alliés et les Latins seraient gouvernés par le droit romain sur » les dettes. » (*Préface du Prêt*, de M. Troplong, p. 54.)

» une excessive rigueur. On les accablait de rede-
» vances, de travaux insupportables, d'usures qui
» allaient jusqu'à 50 pour cent.... Si une famille
» voulait racheter un des siens pris par les Barba-
» res, on profitait de sa détresse pour élever les
» usures au plus haut degré. Quand les pères ne
» payaient pas, on faisait vendre les enfants....
» D'inexorables créanciers s'en prenaient au cada-
» vre de leur débiteur dont ils empêchaient l'inhu-
» mation, jusqu'à ce que leurs parents ou de bon-
» nes cautions les eussent désintéressés (1). »

Quoi d'étonnant, si, dans de telles circonstances, le prêt se présentait au clergé sous les couleurs de la spoliation ? Ces calamités devaient toucher de pitié, et tromper sur le caractère de ce contrat, « les ministres d'une religion qui enseignait sur-
» tout la charité, et unissait dans ses saints livres,
» aux conseils les plus austères, de mémorables
» exemples de créanciers compatissants et géné-
» reux. Ces ministres, d'ailleurs, pénétrés avec
» raison de la grande supériorité de la morale
» chrétienne sur la morale du polythéisme, se sou-
» venaient que, dans l'antiquité païenne, de grands
» philosophes, de profonds penseurs, de savants
» économistes, avaient jugé les usures avec sévé-
» rité ; et ils auraient cru rabaisser le Christia-
» nisme et méconnaître sa perfection, si, inter-

(1) *Préface du Prêt*, par M. Troplong.

» prêtes de la sagesse divine, ils n'avaient maintenu » leur enseignement à une plus grande hauteur de » pureté que ces interprètes de la sagesse hu- » maine. Lorsque Aristote, dans sa Politique, pla- » çait les profits de l'argent parmi les plus mépri- » sables productions de l'économie et parmi les » plus contraires à la nature, la Politique céleste » pouvait-elle leur reconnaître un rang plus élevé » et plus légitime? Caton avait vanté l'agriculture » et comparé l'usure à l'assassinat. Cicéron, dans » ses *Devoirs*, avait fait la place de la première » aussi grande et aussi noble que celle de la se- » conde était odieuse et vile. N'était-ce pas aussi » l'esprit de l'Ancien Testament, qui offre pour » modèle aux chrétiens les patriarches et les jus- » tes, riches de leurs champs et de leurs trou- » peaux et dédaignant l'infâme usure? Si la vertu » païenne privée des lumières de l'Evangile avait » pu entrevoir ces idées morales, si la vertu hé- » braïque en avait été inspirée, la vertu chré- » tienne, appelée à de plus grandes destinées, » devait-elle les effacer, oubliant le progrès du » Nouveau-Testament sur l'Ancien, et se mettant » eux-mêmes en arrière de l'exemple des Gentils!! » Ces centièmes par mois qui coûtent la vie à tant » de pauvres et appauvrissent tant de riches, Senè- » que ne les avait-il pas appelés sanguinaires, » œuvres d'avarice et de cupidité? Or, les Pères » de l'Eglise pouvaient-ils démentir ce langage » d'un philosophe qu'ils supposaient avoir profité

» des leçons de saint Paul? » Plutarque aussi, « qui avait vécu au milieu de cette société que » minaient les usures, » avait flétri les usuriers par des paroles sévères. « Un évêque, homme de Dieu, » en aurait-il de moins austères? descendra-t-il à » de lâches complaisances? et lorsque Jésus-Christ » a dit : *Mutuum date nihil indè sperantes*, ses dis- » ciples auront-ils le cœur plus endurci qu'un » écrivain sans mission? permettront-ils aux usu- » res de hâter impunément la décadence des » familles, des patrimoines et des âmes. »

« Tout conspirait donc pour armer l'Eglise » contre les usures. Livres saints, tradition, opinion » des sages, circonstances politiques, misères na- » tionales, tout semblait lui faire un devoir de » continuer la tâche indiquée par les plus émi- » nents penseurs du paganisme (1). » Le milieu dans lequel vivaient les théologiens des premiers siècles, leur cachait la face bienfaisante du prêt, et leur en découvrait la face hideuse et terrible. Comment n'auraient-ils pas oublié le prêt d'une somme destinée à l'acquisition d'un instrument, lorsque l'emprunt de sommes destinées à la consommation était de beaucoup le cas le plus fréquent? Le prêt leur apparaissait naturellement sous la forme d'un secours imploré par le malheureux; ils crurent reconnaître dans le *mutuum* le caractère

(1) *Préface du Prêt*, par M. Troplong.

de bonne œuvre, et comme venir en aide aux pauvres est une obligation du chrétien, ils enseignèrent qu'il devait être gratuit.

Que tel fût le point de vue auquel s'étaient placés les premiers Pères qui attaquèrent le *fœnus*. c'est ce qui résulte de leurs propres paroles. « Quant aux prêteurs, dit saint Basile, archevêque » de Césarée, en Cappadoce, que font-ils, sinon » s'enrichir des misères d'autrui, tirer avantage de » la faim et de la nudité du pauvre, être inacces- » sibles aux mouvements de l'humanité. » Ecoutons maintenant saint Grégoire, évêque de Nysse, frère de saint Basile. « N'est-il pas vrai que c'est » l'usure qui ruine les maisons, qui désole les fa- » milles, qui dissipe leurs biens, qui fait tomber » dans une condition pire que celle des esclaves » des personnes d'une condition honnête ? S'il n'y » avait pas tant d'usuriers, il n'y aurait pas tant de » pauvres. Or, ceux qui, en pratiquant cet infâme » trafic, se décorent du nom de prêteurs, ne res- » semblent-ils pas à ces furies des païens à qui l'on » donnait un nom favorable qu'il fallait prendre à » contre-sens ? Comment pourront-ils comparaître » devant le tribunal de Jésus-Christ, et que ré- » pondront-ils à ce juge incorruptible, quand il » leur dira : *Vous aviez la Loi, les prophètes, les* » *préceptes de l'Evangile ; ils vous disaient tous d'un* » *commun accord qu'il fallait aimer la charité et* » *l'humanité.* »

« Eh ! bien, diront les usuriers, puisqu'on tourne

» en dérision nos bienfaits, nous ne prêterons plus!
» Mais non! il faut donner, il faut prêter. Le prêt
» gratuit est une espèce de don. Mais il faut prêter
» sans intérêt. On est également coupable quand
» on refuse de prêter, ou quand on prête à usure. »

Saint Grégoire de Naziance s'élève avec non moins de vivacité contre les usuriers qui « augmentent leurs richesses, non par la culture de la » terre, mais par la misère des pauvres. »

Saint Chrysostôme « ne voit que les misères du peuple, que la scandaleuse oppression des classes inférieures par des riches qui foulent aux pieds les droits de l'humanité, qui sont plus barbares pour leurs colons que les barbares eux-mêmes, qui oublient que ces malheureux ont des femmes, des enfants, qu'ils sont hommes en un mot, et qui, sans pitié pour leur faim, pour leurs fatigues, les chargent d'usures écrasantes. »

Saint Ambroise ne le cède en rien aux Pères grecs dans son aversion pour les usures ; et, comme eux, ce qui le frappe, c'est la dureté des créanciers, tantôt faisant vendre les enfants pour les dettes de leur père, tantôt mettant arrêt sur le corps de leur débiteur décédé et empêchant qu'on ne le porte en terre ; ce sont les angoisses et la misère des débiteurs. Il voit une des causes de la décadence sociale dans les usures. Il veut que les hommes vivent en frères, qu'ils s'aident dans leurs maux, qu'ils se prêtent pour se faire plaisir, pour se rendre service. « Quoi de plus inique que de

vouloir qu'un débiteur vous engage, pour un peu d'argent, sa propre vie et son patrimoine ! » Saint Jérôme, saint Augustin, tiennent le même langage.

La preuve qu'aux yeux des Saints Pères l'emprunteur n'est qu'un dissipateur imprudent, ou un malheureux pressé par le besoin, c'est que, comme Plutarque, ils dissuadent d'emprunter. Si l'emprunt leur était apparu comme un mode d'association du capital et du travail, ils ne se fussent point fait un argument de la stérilité de l'argent.

Ce point de vue était celui de tout le monde au Moyen-Age ; l'interdiction du prêt à intérêt paraissait donc naturelle et légitime aux économistes et aux politiques d'alors. Aussi, les prohibitions canoniques ne rencontrèrent-elles aucune opposition pendant plusieurs siècles. Les préventions dont le *mutuum* était l'objet, ne commencèrent à s'affaiblir qu'à l'époque de la Renaissance, lorsque l'étude des lois romaines, qui considéraient le prêt à intérêt comme un contrat licite, devint l'objet d'une ardeur générale. Toutefois, ce furent les progrès de l'industrie et du commerce qui battirent le plus vivement en brèche le droit canonique. Les jurisconsultes qui s'élevaient le plus vivement contre toute stipulation d'intérêt, se virent contraints de plier devant les exigences de la réalité, et se laissèrent arracher des concessions, comme le change et la constitution de rente. Nombre de moralistes en vinrent même, vaincus par la nécessité, à tolérer des con-

ventions équivalentes au *fœnus*, subterfuges plus ou moins ingénieux, derrière lesquels se cachait tant bien que mal l'intérêt proscrit. Cependant, la théologie demeura intraitable, tant que les premières lueurs de l'économie politique n'avertirent point l'opinion que le crédit pouvait être très-avantageux à l'emprunteur. Mais, dès lors, l'Eglise se relâcha beaucoup de sa sévérité. Depuis la fin du siècle dernier, l'opinion des théologiens, qui considèrent la stipulation d'un intérêt comme permise, est tolérée. Ni Bergier (1), ni l'archevêque de Saltzbourg (2), ni le Cardinal de la Luzerne (3), n'ont été censurés ; l'ouvrage de Mastrofini (4) a même été imprimé à Rome avec l'approbation de deux consulteurs du Saint-Office. Ces savants moralistes enseignent, cependant, que l'intérêt n'est prohibé qu'à l'égard du pauvre qui emprunte pour vivre, — le prêt est alors une forme de l'aumône, — et non à l'égard du riche qui emprunte pour spéculer et accroître sa fortune.

On peut donc tenir pour certain que la stipulation d'un intérêt, dès à présent tolérée par des décisions pontificales, sera déclarée licite, le cas de service charitable excepté, dès que les lois économiques seront assez élucidées et leur con-

(1) *Dictionnaire théologique*. Usure.
(2) *Exposition de la morale chrétienne*. Tom. II, p. 155.
(3) *Dissertation sur le prêt de commerce*.
(4) *Discussion sur l'usure*.

naissance assez répandue pour qu'il soit constant que prêter de l'argent équivaut à prêter un instrument dont on tirerait une rémunération si on le louait, et qu'ainsi le prêteur se trouve toujours dans le cas de *lucrum cessans*.

Dès à présent, nul obstacle ne vient plus de la prohibition canonique. De la part de la loi civile, la seule gêne subsistante est la limitation en quelques pays du taux de l'intérêt, restriction à la liberté des conventions qui est ouvertement éludée et qui ne tardera pas à disparaître.

La suppression de toute entrave est d'autant plus désirable, que le prêt à intérêt procure à la société de très-grands avantages. Non pas, comme on l'a dit, celui de multiplier les capitaux. C'est là une grosse erreur. Le prêt ne multiplie pas plus les capitaux que les loyers ne multiplient les maisons. — Je prête 450 grammes d'argent que j'ai obtenus contre des produits de mon industrie, et que je ne consacre point à ma consommation. Est-ce qu'il y a 900 grammes d'argent ? Prétend-on que la promesse de remboursement souscrit par mon emprunteur, s'ajoute à la somme prêtée et possède la même valeur? Soutient-on que le billet souscrit par mon emprunteur vaut 100 fr., comme 450 grammes d'argent valent 100 francs ? qu'il y a deux fois 100 francs : une fois en écus et une fois en papier ? Prêter ou louer, soit une maison, soit une charrue, est-ce faire deux maisons, ou deux charrues? Prêter de la monnaie est une opé-

ration absolument identique. L'emprunteur ne peut posséder la somme prêtée et en jouir, sans que le prêteur n'en soit privé. La promesse de remboursement est sans valeur intrinsèque. Elle donne bien le droit de réclamer la somme prêtée au terme convenu, mais cette somme, quel que soit l'emploi qu'on en a fait, ne peut repasser dans les mains du prêteur qu'en sortant de celles de l'emprunteur. Où qu'elle soit, elle n'existe qu'une fois. Le prêt ne multiplie donc pas les capitaux.

Mais s'il ne rend pas ce service là, il en rend d'autres, et d'immenses.

Mettre en activité des forces oisives et par conséquent stériles, voilà l'utilité du prêt.

Chaque producteur échange contre de la monnaie les produits créés par lui. L'équivalent de ces produits peut recevoir deux destinations : 1° il peut être troqué contre des objets de consommation qui seront détruits par l'usage; 2° il peut être troqué contre des capitaux.

Dans ce dernier cas, il est important que le détenteur de monnaie mette promptement son projet à exécution ; car l'épargne n'exerce son heureuse influence sur la production, que du moment où la richesse épargnée quitte la forme monétaire pour prendre celle d'une machine. Jusque-là, l'accroissement de la puissance productive est seulement possible ; il n'est pas réalisé. Cette puissance est comme si elle n'était pas. On ne peut mieux la comparer qu'à des outils entassés dans un

magasin, à des navires amarrés le long d'un quai désert.

Mais peut-être Pierre ne sait-il quel usage faire de cette épargne? Peut-être est-il déjà pourvu d'instruments? Peut-être est-il inhabile à se servir des outils qu'il pourrait se procurer avec son épargne? — tandis que Paul, capable de les utiliser, ne peut se les procurer. Il est très-désirable que cette épargne, laquelle va demeurer stérile entre les mains de Pierre, passe entre les mains de Paul.

Or, cela ne peut avoir lieu que de deux façons : par l'association de Pierre et de Paul, ou par le crédit. Il faut, — ou que Pierre achète des instruments et les confie à Paul ; — ou qu'il prête son argent à Paul, lequel achètera des instruments avec la monnaie empruntée.

La seconde combinaison est beaucoup plus avantageuse à Pierre que la première. Dans le cas d'association, il faut que le détenteur de l'épargne recherche quels sont les instruments qui donnent les meilleurs profits; qu'il en fasse lui-même l'acquisition; qu'il débatte avec un entrepreneur les conditions de partage; qu'il reconstitue son capital par l'accumulation des indemnités ; qu'il supporte les pertes, si l'entreprise échoue. Au contraire, dans le cas de prêt, il reçoit un intérêt fixé d'avance, quel que soit l'emploi de l'épargne ; quelle que soit l'issue de l'affaire dans laquelle il place son épargne, il rentre au temps convenu

dans son capital; et tout cela se fait sans son intervention, sans qu'il ait d'autre peine à prendre que de souscrire aux conditions que lui offre l'emprunteur.

Le prêt a sur l'association une autre supériorité encore. Il permet, en effet, d'utiliser les petites épargnes, tandis qu'au moyen de l'association on ne pourrait les employer qu'en multipliant outre mesure le nombre des associés. S'il faut, pour monter une usine, une machine coûtant cent fois 100 francs, les détenteurs d'épargnes inférieures à 10,000 francs seraient obligés, pour les faire valoir sans avoir recours au crédit, de se réunir, de discuter l'achat de cette machine en commun, de se cotiser, et de la confier à un entrepreneur, toutes choses fort difficiles dans la pratique, pour ne pas dire impossibles. Il est infiniment plus simple qu'un entrepreneur rassemble toutes ces petites épargnes, en les empruntant à leurs divers détenteurs jusqu'à concurrence de 10,000 francs. Les détenteurs d'épargnes auraient peut-être reculé devant l'association, et ils consentent au prêt. Ils n'auraient vraisemblablement pas réussi à se concerter pour s'associer en commun avec l'entrepreneur, et la combinaison du prêt les réunit sans peine, sans effort, sans démarches, sans délibération préalable, dans une association avec l'entrepreneur dont ils ignorent même le caractère collectif. Que de facilités conquises d'un seul coup! Que d'épargnes trop chétives pour

devenir l'objet d'un contrat de société, condamnées, par suite, à demeurer stériles, qui sont utilisées au moyen du crédit ! En résumé, le prêt est une combinaison plus favorable à la productivité des épargnes que l'association.

Faciliter le passage des épargnes des mains dans lesquelles elles seraient demeurées infécondes, dans des mains qui les utilisent ; mettre en activité des agents producteurs, qui, sans le crédit, demeureraient improductifs; — voilà les services que rend le prêt. Et certes ils sont assez grands, pour qu'on ne lui en attribue pas d'imaginaires. Encore une fois, le prêt donne l'impulsion aux capitaux ; il les met en mouvement ; mais il ne les multiplie pas.

Toutefois, il exerce une influence bienfaisante sur le développement du capital, mais par une voie indirecte seulement. Voici comment. En fécondant les petites épargnes aussitôt qu'elles sont formées, il encourage la prévoyance et l'économie. Ce n'est pas tout de vouloir épargner, ni même de pouvoir facilement épargner. Encore faut-il trouver l'emploi de ce qu'on soustrait à la consommation ; autrement on court grand risque de se décourager dans cette voie pénible. Or, comme les économies se forment ordinairement avec lenteur, bon nombre d'individus, s'ils ne trouvaient pas à les utiliser au fur et à mesure de leur réalisation, renonceraient à l'épargne, et se livreraient sans contrainte aux tentations du mo-

ment. Justement le crédit, ainsi qu'on vient de le dire et de l'expliquer, offre le moyen de rendre les plus petites épargnes productives; il contribue donc indirectement à la création des capitaux. En ce sens, mais en ce sens seulement, il est permis de dire qu'il les multiplie. On a souvent dépassé cette juste limite. De là, des illusions aussi dangereuses que grossières.

Le prêt à intérêt peut revêtir des formes très-variées. C'est à la science du Droit et non à l'économie politique qu'il appartient de les énumérer et d'en décrire les traits et les effets essentiels. Il convient néanmoins, avant de pousser plus avant, de dire quelque chose des modes qui offrent des caractères spéciaux, ou dans lesquels le prêt est déguisé sous des apparences trompeuses.

CHAPITRE XXIX.

Du crédit agricole.

Les formes les plus usitées du prêt sont l'acte authentique, quand l'emprunteur fournit une garantie hypothécaire, et le billet sous seing privé, quand le prêteur se contente de garanties personnelles. L'une et l'autre s'adaptent à tous les cas imaginables. Quels que soient la destination et l'emploi de la somme empruntée, il est toujours possible, en rapprochant ou en éloignant l'époque du remboursement, d'adapter le prêt ordinaire aux convenances ou aux nécessités particulières de l'emprunteur.

Il est toutefois d'autres modes qui sont plus parfaitement appropriés encore à la situation spéciale de certaines catégories d'emprunteurs.

Le propriétaire foncier, par exemple, ne se trouve pas dans la même situation que le fermier exploitant. Quand celui-ci emprunte, c'est pour acquérir des machines ou du bétail, des engrais ou des amendements, et il trouve dans ses récoltes, non-seulement l'intérêt de ses avances, mais ces avances elles-mêmes. Au contraire, quand c'est le propriétaire qui emprunte, c'est

pour incorporer dans le sol de la fertilité artificielle, sous forme de défrichement, d'assainissement, etc., etc. Or, s'il trouve, dans le prix de location de la terre, l'intérêt de ses avances, il n'y trouve point ces avances elles-mêmes, car le fermier entretenant la fertilité artificielle ne la rembourse au propriétaire, ni en bloc, ni par fractions.

De là, pour le possesseur du sol, la convenance d'un mode d'emprunt supprimé en France par la Constituante : la *constitution de rente perpétuelle*.

Grâce à cette combinaison, en effet, il transmet au prêteur, — ce qu'il reçoit lui-même du fermier pour loyer de la fertilité artificielle, s'il donne à bail la fertilité artificielle déposée dans le sol par l'échange des écus empruntés contre des instruments incorporés; — ce qu'il perçoit de ses propres mains, s'il exploite personnellement et vend ses récoltes. Il ne rembourse pas l'emprunteur, de même qu'il n'est pas remboursé lui-même de la fertilité artificielle incorporée dans la terre. Qu'il n'en soit pas remboursé par le fermier lorsqu'il donne sa terre à bail, c'est ce qui a déjà été expliqué. Il ne l'est pas davantage quand il exploite lui-même, car s'il perçoit dans le prix des récoltes l'équivalent de la détérioration subie par les instruments incorporés, il le restitue aussitôt au sol par les travaux de labour, les fumures, etc., etc. Une partie des frais que l'agriculture exige est une charge d'entretien de la fertilité

artificielle. Ne rentrant point dans ce genre d'avances, le propriétaire a sujet de chercher un prêteur qui renonce au remboursement du capital, et se contente d'une rente perpétuelle, c'est-à-dire d'un intérêt destiné à durer autant que la fertilité artificielle dont il est la rémunération. Au fond, ce mode d'emprunt est une sorte d'association, mais à forfait; une association dans laquelle l'une des parties renonce à la gestion de son apport, et s'exonère des risques en renonçant aux bénéfices.

D'une justice et d'une utilité incontestables au point de vue des principes, cette forme du prêt entraîne et soulève dans la pratique, quand le temps a multiplié les transmissions de propriété, de graves et sérieuses difficultés. C'est ce qui l'a fait proscrire par le législateur de 1789, mais d'une façon trop absolue. Parce que le contrat de constitution de rente perpétuelle avait ses mauvais côtés et qu'il prêtait à de graves objections, on l'a complétement supprimé. Corriger ses vices, en rendant le remboursement facultatif moyennant certaines conditions, eût vraisemblablement été plus sage.

Après ne pas rembourser du tout, ce qui convient le mieux à un propriétaire foncier qui emprunte pour améliorer sa terre, c'est de ne rembourser qu'à très-longue échéance. Dès là, en effet, que pour reconstituer des avances incorporées au sol, il faut les créer par l'épargne, c'est-

à-dire par voie de prélèvement sur des revenus qui ne sont pas des équivalents de détérioration, le propriétaire foncier, dont les revenus sont généralement modiques, a besoin de beaucoup de temps pour épargner de quoi reconstituer le capital emprunté.

Mais si c'est une commodité pour l'emprunteur, c'est une incommodité et un risque pour le prêteur que la longueur du délai. Une incommodité, car il est privé pendant plus de temps de son capital, et si, dans l'intervalle, un meilleur emploi se présente, il ne peut saisir l'occasion. Un risque surtout, car pendant les années qui s'écoulent entre le prêt et l'époque du remboursement, la solvabilité du prêteur peut changer.

Au premier inconvénient le prêteur ne peut échapper qu'en cédant sa créance à un tiers, ce qui entraîne des formalités coûteuses quand l'emprunt est garanti par une hypothèque.

Au risque, le prêteur remédie communément par l'hypothèque, condition ordinaire du prêt à longue échéance. Il pourrait se réserver une autre garantie encore. Pourquoi ne pas exiger que l'emprunteur lui remette chaque année l'épargne destinée à la reconstitution du capital? La négligence apportée par l'emprunteur à faire cette épargne et à la distraire de ses autres ressources, est, en effet, l'une des causes les plus fréquentes de l'impossibilité où il se trouve parfois de rembourser le prêteur à l'échéance. Si le prêt est à long

terme, chaque épargne est faible. Pressé par un besoin ou un désir immédiat, ou bien ne sachant à qui la confier, l'emprunteur la consomme imprudemment. Il satisferait plus sûrement à ses engagements, s'il pouvait se libérer par annuités, au lieu de demeurer chargé de reconstituer le capital par voie de lente accumulation.

Mais c'est le prêteur qui alors en aurait la charge. Aussi celui-ci ne se soucie-t-il pas de rentrer dans son capital par petites sommes dont il ne saurait que faire. C'est en vue du repos qu'il prête. Sa sécurité lui coûterait un travail incessant.

De cet ensemble de circonstances sont sortis les établissements de crédit foncier.

Au prêteur à long terme, ils procurent, et des garanties hypothécaires, et l'avantage de pouvoir, avant l'échéance, rentrer facilement dans son capital. Tant qu'il reste créancier, ils lui en paient l'intérêt. Ils remboursent intégralement le capital à l'échéance.

A l'emprunteur, ils procurent l'avantage d'un long terme et celui de se libérer par des annuités, c'est-à-dire par fractions.

Les combinaisons à l'aide desquelles on arrive à ces résultats peuvent varier, mais, en définitive, quels que soient les statuts d'un établissement de crédit foncier, ses opérations consistent inévitablement à emprunter d'une main et à prêter de l'autre.

Il emprunte lorsqu'il émet des titres transmissi-

bles par simple tradition ou par endossement nominal, donnant droit à un intérêt annuel et remboursables à une date fixe et éloignée ; lorsqu'en échange de ces titres on lui livre des espèces.

Il prête lorsque le propriétaire foncier reçoit de lui une somme déterminée, en fournissant hypothèque sur sa terre, et moyennant le paiement annuel tant d'un intérêt modéré que d'un amortissement calculé d'après la durée du prêt ; c'est-à-dire plus fort si le prêt n'est pas à long terme, moins élevé si le prêt est à longue échéance.

En quoi consiste son office ? A émettre des titres pour une valeur correspondant à la somme qui lui est demandée par le propriétaire foncier, et à les échanger contre des espèces livrées par le détenteur d'épargnes ; à transmettre les écus du détenteur d'épargnes au propriétaire foncier, après s'être assuré de la sûreté des garanties hypothécaires offertes par celui-ci ; en un mot, à emprunter à l'un pour prêter à l'autre. Cette double opération consommée, que reste-t-il à faire ? A percevoir et à accumuler les annuités à l'aide desquelles l'emprunteur se libère par fractions; puis, lorsqu'arrive l'échéance stipulée, à rembourser avec ces indemnités accumulées le porteur des titres émis par l'établissement. A l'emprunteur, elle rend le service de reconstituer le capital ; au prêteur, celui de vérifier la solidité des garanties hypothécaires. Elle est à la fois intermé-

diaire et mandataire responsable de l'un et de l'autre. A ce double titre, elle opère sur les recettes qu'elle fait sur l'emprunteur, pour les transmettre au prêteur, une retenue qui est la rémunération de son double service.

Reste la possibilité pour celui qui a changé ses écus contre des titres à long terme, de rentrer dans ses fonds avant l'échéance. On y pourvoit en rendant les titres émis par la banque, soit payables au porteur, soit transmissibles par voie d'endossement. Dès là que l'établissement payant les intérêts rembourse le capital au possesseur du titre, le prêteur primitif qui veut rentrer dans ses fonds vend ses titres à un tiers, lequel devient prêteur en son lieu et place. Celui-ci peut à son tour les transmettre à un autre, et ainsi de suite indéfiniment, jusqu'au dernier porteur qui est remboursé à l'échéance par l'établissement. Mais quelque nombreuses que soient les transmissions, il n'y a jamais qu'un prêteur et qu'un emprunteur, qu'un capital transformé en fertilité artificielle, et se reconstituant par l'épargne d'une portion des produits de cette fertilité.

Quant aux fonds que le paiement des annuités met entre les mains de l'établissement, et qu'il convient de faire valoir tout en les accumulant, ils ont un emploi tout trouvé dans l'achat, à ceux des prêteurs primitifs qui peuvent être désireux d'être remboursés avant l'échéance, des titres émis par la banque elle-même. De la sorte,

elle devient à la fois son propre créancier et son propre débiteur; créancier, puisqu'elle a acheté les droits du prêteur; débiteur, puisqu'elle est chargée de refaire le capital prêté avec les annuités reçues et de le restituer au dernier porteur. Ses opérations se liquident ainsi d'elles-mêmes, avec avantage de sécurité et de mobilité du capital pour le prêteur, de long terme et de remboursement fractionné pour l'emprunteur.

Très-favorables à la création de la fertilité artificielle du sol, les établissements de crédit foncier peuvent aussi être utilisés pour l'acquisition d'instruments d'une lente destruction et susceptibles d'être donnés à loyer, comme les bâtiments d'exploitation, les usines, et même les édifices destinés à l'habitation.

CHAPITRE XXX.

Des effets de commerce.

Tandis que les prêts à longue échéance et remboursables par annuités sont très-appropriés aux besoins de l'agriculture, la production industrielle et le commerce contractent volontiers des emprunts à brève échéance et dans lesquels l'intérêt se confond avec le principal. C'est à quoi l'on a pourvu par la vente à crédit et les effets de commerce.

Il peut arriver, et il arrive, que le consommateur ne soit pas en mesure de payer comptant les choses dont il a besoin. Si le producteur ou le marchand consent à les lui livrer sur la promesse écrite ou verbale d'en être payé plus tard, en réalité le vendeur prête à l'acheteur le prix de la chose vendue à crédit. Quand il ne s'agit que de petites sommes, et que la vente à crédit est l'exception, le vendeur ne retire aucun intérêt de ce genre de prêt. Mais il n'en saurait être ainsi, lorsque l'exception aux usages ordinaires de paiement porte sur des sommes un peu fortes. Dans ce cas, le vendeur exige de l'acheteur une indemnité du retard qu'il apporte

à le solder. Or, ce retard constituant au fond un véritable emprunt de l'acheteur au vendeur, l'indemnité qui y correspond est naturellement calculée sur les mêmes bases que l'intérêt et fixée au même taux. L'acheteur s'engage donc à payer le prix, plus l'intérêt, à partir du jour de la vente jusqu'au jour du paiement. La seule différence qui existe entre un semblable engagement et un prêt par billet sous seing privé, c'est que, pour les prêts de moins d'une année, ce qui pour les ventes à crédit est le cas ordinaire, l'usage a prévalu de comprendre l'intérêt stipulé dans la somme à rembourser au lieu de l'y ajouter. Il est probable que la prohibition de l'intérêt n'a pas été étrangère à cette habitude commerciale. Elle permet, en effet, de déguiser la stipulation d'un intérêt sous une élévation apparente du prix de vente. Sous ce masque, le délit était insaisissable. Quelle que soit l'origine de l'usage, il existe dans toute l'Europe. Une vente à crédit qui donne naissance à une promesse de payer, s'exprime par une élévation du prix. La différence du prix stipulé avec le prix courant est l'intérêt.

Par des causes si variées qu'il est impossible de les démêler et de les énumérer toutes, l'usage s'est établi, en certains lieux et pour certaines industries, de vendre toujours à crédit. Ainsi, c'est l'usage pour les tailleurs de ne régler avec leurs clients que tous les ans, tandis que les bouchers et les boulangers vendent le plus souvent au

comptant. Dans ce cas, le prêt du vendeur à l'acheteur étant le fait commun, c'est dans le prix courant que se trouve l'intérêt, et l'acheteur qui paie comptant, si l'on en veut de part et d'autre faire état, n'échappe à l'intérêt qu'en le retenant sur le prix courant sous le nom *d'escompte*.

Dans les professions où la vente à crédit est d'usage, l'usage a aussi établi la durée ordinaire des délais, et c'est sur cette durée ordinaire des délais qu'est calculé le prix courant, composé dès lors de deux éléments : le prix qu'aurait la chose vendue au comptant, et un intérêt proportionnel au délai établi par la coutume.

Quand la durée de ces crédits est incertaine, les prix sont fixés par les moyennes que donne l'expérience. Les tailleurs en sont un exemple.

On voit que le monde est plein de prêts à intérêt qui ne sont pas apparents, et qu'il n'est à peu près personne, qui, sans le savoir, ne prête ou n'emprunte perpétuellement.

A l'égard les uns des autres, les producteurs ne sont pas des acheteurs d'une autre espèce que les consommateurs. Le forgeron qui achète de la fonte à crédit, est, vis-à-vis du fondeur, dans la même position qu'un consommateur qui achète à un tailleur des vêtements à crédit. Or, dans un grand nombre de branches de la production, la vente et l'achat à crédit des matières premières, ou des instruments d'une destruction rapide comme les combustibles, sont la règle commune.

En y regardant de près, on finirait peut-être par découvrir que les affaires au comptant sont l'exception, et qu'ainsi la plupart des prix courants sont grossis d'un intérêt.

La conséquence, c'est que dans toutes les professions où l'achat à crédit des matières premières est d'usage, la charge du fonds de roulement se trouve allégée, et que l'allégement est d'autant plus considérable que le fonds de roulement tenait une plus grande place dans la somme générale des avances nécessaires pour produire. Sans doute on ne touche pas les indemnités qui y correspondent, mais comme la possession d'épargnes suffisantes est pour le plus grand nombre l'obstacle principal, la possibilité d'entreprendre une industrie avec de moindres avances rend plus facile l'accès des professions où l'usage est d'acheter à crédit ses matières premières. En revanche, l'usage de vendre à crédit ses produits est un accroissement de charges pour les professions où il existe, car le producteur est alors obligé de posséder un fonds de roulement plus considérable que celui qui lui aurait suffi, si la coutume était conforme à la loi naturelle de la vente au comptant. Il est bien indemnisé de l'accroissement de ses charges, mais l'accès de la profession n'en est pas moins devenu plus difficile, à raison de ce qu'elle exige la possession de plus fortes avances.

Il est des branches de la production où la coutume de la vente à crédit est compensée par

l'usage de l'achat à crédit ; mais finalement, malgré ces ricochets, il faut bien que la surcharge pèse sur quelqu'un. Si c'est au point de départ qu'a lieu l'achat à crédit, la nécessité d'avances plus fortes incombe au premier transformateur; et si c'est le dernier transformateur qui vend à crédit, c'est sur lui qu'elle retombe. Mais telle est la solidarité qui résulte de la division du travail entre toutes les professions, que les effets des achats et des ventes à crédit sont très-complexes. Aussi la surcharge ne pèse-t-elle définitivement ni sur le premier, ni sur le dernier transformateur, mais de l'un à l'autre dans des proportions diverses et avec des ramifications infinies. Toutefois, pour brisée, divisée, fractionnée, repercutée qu'elle puisse être, il reste toujours que la *production* prête à la *consommation* quand la consommation achète à crédit, et que la *consommation* n'emprunte point à la *production*, lorsque les achats et les ventes à crédit de choses propres à produire n'ont lieu que de producteur à producteur.

Quels qu'ils soient, ceux sur qui pèse la charge d'un fonds de roulement plus considérable que si toutes les opérations se faisaient au comptant, n'ont pour s'en exonérer qu'un moyen, c'est d'emprunter ce que la coutume les oblige à prêter.

Or, pour cela, outre la ressource d'un emprunt franchement caractérisé, ils ont celle d'une vente de leurs créances. En effet, moyennant la trans-

mission de leurs droits à un tiers, ils rentrent dans leur prêt.

Comment s'opère communément cette novation ? Par le *billet à ordre* ou la *lettre de change à échéance*.

Quand j'ai vendu à crédit, je compte être remboursé de mon prêt et de l'intérêt dans un mois, trois mois, six mois, etc., etc. Si mon acheteur m'a donné, comme titre du prêt que je lui ai consenti, l'engagement écrit de me payer le prix de la chose, plus un intérêt proportionnel, je ne puis transmettre cet engagement à personne. Je mets donc le billet dans mon portefeuille. Veux-je rentrer dans mon prêt ? Il faut que je contracte en mon propre nom. Mais rien de plus facile. Je souscris moi-même un billet, payable dans un mois, trois mois, six mois, etc., etc., et en vertu duquel je me constitue débiteur d'une somme absolument pareille à celle dont je suis devenu créancier par la vente à crédit que j'ai faite. Débiteur envers qui? Envers celui qui me prêtera le capital, moins un intérêt proportionnel au délai. Mais pour qu'à son tour ce premier prêteur puisse transmettre le même billet à un tiers, à l'engagement de payer M. X***, on ajoute, *ou à son ordre*. Dès lors, le billet se peut transmettre de main en main par un simple endossement. Le souscripteur du billet ne connaît plus son créancier; il en change sans en être informé; il a successivement pour créanciers toutes les personnes

qui achètent le billet, en retenant sur le capital dû un intérêt proportionnel au temps qui reste à courir jusqu'à l'échéance. *Escompter* le billet, c'est se constituer *prêteur* de celui qui l'a souscrit. L'endosser au profit d'un autre, c'est se faire rembourser avant l'échéance. Quel que soit le nombre des transmissions, il n'y a jamais cependant à la fois qu'un prêteur et un emprunteur. A vrai dire même, le souscripteur du billet à ordre n'est lui-même qu'un endosseur, car au fond, le billet qu'il a souscrit n'est qu'une novation du billet qui lui a été souscrit par l'acheteur à crédit, vis-à-vis duquel il est prêteur. Toutes ces opérations s'accumulent les unes sur les autres, en laissant entre les mains de chaque prêteur un intérêt proportionnel au temps pendant lequel il prête. Il n'y a qu'un capital prêté et qu'un intérêt. L'intérêt se fractionne entre les prêteurs successifs, et le capital passe de main en main.

Que si au lieu de souscrire un billet sous seing privé au vendeur, l'acheteur à crédit l'autorise à *tirer sur lui*, c'est-à-dire à lui adresser par écrit, au profit d'un tiers, l'ordre de payer dans un mois, trois mois, six mois, etc., etc., le prix de la marchandise, plus l'intérêt, les mêmes faits économiques vont se produire sous une autre forme, celle de la lettre de change. Quel est l'emprunteur avant que la lettre ne soit tirée? L'acheteur à crédit. Qui est le vrai prêteur? Le vendeur à crédit. En donnant la lettre con-

tre écus à un tiers, celui-ci se rembourse, et c'est le tiers qui devient prêteur. Mais à ce dernier la lettre de change attribue la faculté de la passer lui-même à un autre. Nouveau remboursement, et nouveau prêt. Et ainsi de suite indéfiniment. Ici encore, chacun, en transmettant la lettre de change, cède un intérêt proportionnel au temps qui reste à courir jusqu'à l'échéance. Celui qui subit l'escompte cesse d'être prêteur; celui qui le fait le devient. En définitive, il n'y a jamais à la fois qu'un prêteur et un emprunteur, un seul capital et un intérêt qui se fractionne entre les prêteurs successifs dans la proportion de la durée du prêt.

Ainsi la vente à crédit n'est qu'une forme du prêt, et les effets de commerce auxquels elle donne naissance ne sont que des titres d'emprunt.

Mais il n'est si utile combinaison dont on ne puisse abuser, et qui, par l'abus, n'engendre des inconvénients ou n'ouvre la porte à des dangers. Le prêt, qui fait passer les agents de production à ceux qui en étaient dépourvus et qui les sauront utiliser, qui par là rend de si grands services, rend possible des emprunts de consommation et facilite ainsi des destructions d'épargnes. De même qu'il est des hommes chez qui la production surpasse la consommation et qui épargnent, il en est chez qui, par intempérance ou par impuissance de produire, la consommation excède la production, et qui au lieu de faire des épargnes en détruisent. Le prêt

leur fournit sans contredit des facilités dangereuses et dommageables à la communauté. La vente à crédit n'a pas de moindres inconvénients. Elle permet, en effet, de vendre ce qui n'est pas encore produit, et d'anticiper ainsi sur l'avenir. Telle serait la situation d'un cultivateur qui vendrait sa récolte future à l'époque des semailles. S'il trouvait un acheteur, celui-ci ne serait pendant plusieurs mois, c'est-à-dire jusqu'à livraison, qu'un prêteur déguisé. Le prix payé d'avance serait un capital prêté. Le cultivateur serait mis d'avance en possession de la valeur de sa récolte par une anticipation évidente sur l'avenir. S'il l'applique à l'achat d'éléments productifs, il n'y a pas destruction d'épargnes; on rentre dans les conditions ordinaires du prêt. S'il l'applique à sa consommation, il détruit des épargnes. Sans doute elles seront rétablies par sa récolte, mais la somme générale des épargnes n'en est pas moins diminuée pendant le temps qui s'écoule entre l'emprunt et la moisson. Durant l'intervalle, il y a destruction momentanée; dès que l'épargne de l'acheteur sert à payer des consommations, elle est privée de sa puissance productive. Elle ne peut la reconquérir qu'à la moisson, par la soustraction de la récolte à la consommation. Celle-ci est donc consommée d'avance; il y a anticipation évidente sur l'avenir.

Sous une forme ouverte et franche, l'achat d'un produit à créer n'est guère à redouter, parce que, sauf le cas de spéculation, nul ne vend d'avance

ses produits que ceux qui sont sur la pente de la ruine. La raison en est que vendre ce qu'on ne peut livrer, c'est vendre au-dessous du prix courant, car l'acheteur exige naturellement l'intérêt de l'argent qu'il avance. Or, vendre au-dessous du prix courant, c'est ne pas rentrer dans ses frais de production, c'est perdre pour consommer plus tôt. Le détenteur d'écus le sait, et n'achète pas volontiers dans des conditions qui le rendent prêteur d'un homme qui court à sa ruine. Quand même la solvabilité de l'emprunteur serait garantie par d'autres biens que la moisson future, le prêteur éprouvera une répugnance sérieuse à lancer son capital au milieu d'une liquidation probable. Le danger vient, surtout, de ce que l'expédient d'un effet de commerce permet de masquer la vente de produits à créer, sous les formes usitées pour les prêts qui servent à rentrer sur-le-champ dans le prix de la vente à crédit d'une marchandise livrée. Voici comment. Au lieu de vendre la récolte qu'il vient de semer, le cultivateur peut souscrire un billet à ordre payable à la moisson. La personne à qui il souscrit le billet devient prêteur, sans s'en douter, du prix de la récolte. Il y a anticipation de l'avenir, sans que celle-ci soit visible. Il est vrai qu'un détenteur d'écus avisé va aux informations avant de livrer son argent contre billet; mais si la solvabilité du signataire semble assurée, et que la défiance du prêteur ne soit pas éveillée sur l'opération à laquelle il se livre, tel

prêtera par ignorance du fond des choses et troquera ainsi des épargnes contre des produits à créer, qui n'aurait pas consenti à prêter si la création d'un effet de commerce n'avait pas permis de lui déguiser la véritable situation de l'emprunteur.

Toutefois le billet à ordre servant à déguiser des ventes de produits à créer est l'exception, car les gens disposés à en souscrire trouvent difficilement des gens disposés à les escompter. Dès qu'ils flairent une opération de ce genre, les prêteurs prudents se retirent.

Puisque l'escompte n'est qu'un intérêt perçu sous une forme différente, puisqu'il se distingue surtout de l'intérêt proprement dit par ce fait qu'il est payé d'avance, il est clair que le taux de l'escompte, comme celui de l'intérêt, est réglé par la comparaison des épargnes disponibles et cherchant un emploi avec la demande des capitaux.

Néanmoins, le taux de l'escompte n'est pas toujours identique au taux de l'intérêt. Il arrive même très-souvent qu'il existe entre les deux un écart. Cela a de quoi surprendre au premier abord, car prêter sous une forme ou sous une autre, c'est toujours prêter. Le fait s'explique, dès qu'on y regarde, par cette circonstance que les épargnes disponibles ne se distribuent pas dans une proportion invariable entre les prêts à longue et à brève échéance. En d'autres termes, ni l'offre ni la

demande des uns et des autres n'est également énergique.

Il est aisé de découvrir pourquoi.

La situation faite au prêteur n'est pas la même dans le prêt à longue échéance que dans le prêt à court terme. Dans le second cas, le prêteur, rentrant fréquemment dans son capital, doit perpétuellement pourvoir à son placement, veiller à sa sûreté, se tenir sur le qui-vive, chercher les occasions favorables, fuir les dangers possibles, bref, vivre dans un état de continuelle activité. Voilà des conditions qui ne vont guères aux gens qui ont épargné pour se reposer. Ils recherchent donc de préférence les prêts à longue échéance, qui, entre deux remboursements, quand la solvabilité de l'emprunteur ne fléchit pas, leur laisse toute liberté, et les dispense de toute autre intervention que la recette des intérêts.

De là vient que les capitaux disponibles ne se distribuent pas d'une façon proportionnelle entre les prêts à long et à court terme. Quand c'est le désir du repos qui l'emporte chez les capitalistes, les épargnes disponibles se portent, dans une proportion plus forte comparativement à la demande, vers les prêts à longue échéance. Quand c'est l'activité qui domine et le goût des affaires, les épargnes prennent en plus grand nombre, toutes proportions gardées, la direction des prêts à court terme. Et selon que c'est la première ou la seconde tendance qui prévaut, l'intérêt est habi-

tuellement plus faible que l'escompte, ou l'escompte est habituellement plus faible que l'intérêt.

Je dis habituellement, parce que ni l'intérêt, ni l'escompte ne sont des quantités invariables. L'une et l'autre, au contraire, sont sujettes à changement, mais, qu'il soit habituellement supérieur ou inférieur à l'intérêt, l'escompte est infiniment plus mobile que lui.

Ce dernier phénomène s'explique non moins aisément que l'écart ordinaire entre l'escompte et l'intérêt.

Il est clair que la plus grande mobilité de l'escompte ne peut tenir qu'à une seule cause : c'est que le rapport entre l'offre et la demande des capitaux disponibles, est plus variable pour les capitaux cherchant les prêts à brève échéance que pour les prêts cherchant les prêts à long terme.

Mais pourquoi l'un des rapports est-il plus variable que l'autre ?

C'est que les capitaux qui ont déjà cherché les prêts à long terme, cherchent d'ordinaire, pour les mêmes raisons, à s'employer de la même façon à l'époque du remboursement. De là vient que l'offre des capitaux cherchant le prêt à long terme, demeure moyennement égale à elle-même. Dans les circonstances normales, elle ne change pas beaucoup d'une année à l'autre. Elle ne s'augmente guère, en effet, que des épargnes nouvelles qui prennent la même direction ; elle ne perd

que les épargnes détruites par la consommation ou qui prennent une autre direction. Or, dans les circonstances normales, la destruction est très-limitée et moyennement la même tous les ans; et des circonstances normales ne provoquent point de changement dans la direction des capitaux. Pour que le fait se produise, il faut qu'une cause extraordinaire vienne troubler le cours naturel des choses. Mais cette cause extraordinaire, par cela seul qu'elle est extraordinaire, ne peut se prolonger, et comme elle n'agit que sur les capitaux disponibles, comme les capitaux engagés à terme sont soustraits à son action, elle ne peut exercer une influence considérable sur le taux de l'intérêt. C'est ainsi qu'une crise politique ou économique rend momentanément les capitaux disponibles circonspects et sourds aux appels qu'on leur adresse, plutôt qu'elle ne produit une hausse de l'intérêt. Celle-ci résulterait de la persistance de leur abstention, mais leur abstention ne dure pas assez longtemps pour amener la hausse de l'intérêt sur l'ensemble des capitaux prêtés à long terme. La crise passée, les capitaux disponibles s'offrent derechef dans la même proportion qu'auparavant; l'équilibre se rétablit, et les choses reprennent leur ancien cours avant que le taux de l'intérêt n'ait subi l'influence de la suspension des prêts.

On peut donc dire que l'offre des capitaux qui cherchent les prêts à long terme, n'est pas sujette

à des oscillations capables d'affecter souvent le taux de l'intérêt. En définitive, ce sont toujours les mêmes épargnes, qui, leur évolution accomplie, reparaissent sur le marché; et cela par un mouvement de rotation assez régulier, pour qu'en pratique on en puisse considérer l'offre, soit comme constante, soit comme suivant une marche régulièrement ascendante ou descendante.

De son côté, la demande des capitaux cherchant le prêt à long terme n'est pas non plus sujette à de brusques variations. Pour qu'elle augmente, il faut que de nouvelles entreprises se fondent. Or, de nouvelles entreprises ne se fondent que dans le cas de prospérité, et la prospérité n'est pas un accident qui survienne tout à coup. Au contraire, pour que la Demande diminue, il faut que l'industrie souffre et que plusieurs entrepreneurs quittent la partie; mais cela non plus n'est pas un événement soudain. Les changements qui s'opèrent dans la Demande ne se produisent donc que d'une façon lente et progressive.

De là une certaine fixité relative dans le taux de l'intérêt.

Tout au rebours, dans le taux de l'escompte, les oscillations sont perpétuelles, parce qu'il y a de fréquentes variations d'intensité, tantôt dans l'offre, et tantôt dans la demande, des capitaux disponibles à brève échéance.

La demande augmente, lorsque la consommation

ou le commerce prennent un élan subit. Pour répondre à l'appel qu'on leur adresse, les producteurs redoublent d'activité. Mais, pour produire davantage, ils ont besoin de plus de matière première que de coutume, d'une plus grande quantité de cette espèce d'instruments, qui, comme le bois et la houille, se détruisent rapidement. De là un accroissement dans la demande des capitaux disponibles à brève échéance.

Au contraire, que pour une cause quelconque, un temps d'arrêt se produise, soit dans la consommation, soit dans le commerce, soit dans une branche de la production qui utilise comme matière première les produits d'une autre industrie, et aussitôt la demande des capitaux disponibles à brève échéance fléchit brusquement.

Comme la Demande, l'Offre a ses alternatives de haut et de bas.

La menace d'une crise politique ou d'une guerre peut conseiller aux détenteurs d'épargnes ordinairement prêtées à court terme de les conserver par devers eux, et les déterminer à se priver temporairement de tout intérêt de peur de perdre le principal dans des entreprises devenues périlleuses.

Les mêmes causes peuvent agir sur l'Offre en sens inverse. La crainte d'engager à long terme ses capitaux à la veille de temps difficiles, le désir cependant de ne les point laisser absolument improductifs, persuade parfois à des détenteurs de

capitaux ordinairement prêtés à long terme, de les utiliser provisoirement dans des prêts à brève échéance. Sous cette forme, ils attendent les événements, sans s'engager assez pour être surpris par eux. Mais en changeant ainsi d'emploi, ils accroissent l'offre des capitaux disponibles à court terme.

Le même résultat peut sortir de l'espérance prochaine de placements avantageux à long terme. Les capitalistes chercheront peut-être alors à peloter en attendant partie, selon l'expression vulgaire, et, en attendant, offriront leurs capitaux à brève échéance, ce qui en accroît l'offre temporairement.

Bien d'autres causes analogues peuvent agir sur l'Offre ou sur la Demande, et en détruire l'équilibre normal. De là ces mouvements perpétuels dans le taux de l'escompte, suivant que l'Offre et la Demande montent ou descendent.

Rien donc de plus simple, — d'abord que l'existence d'un écart entre l'intérêt et l'escompte ; — en second lieu, qu'une plus grande mobilité dans l'escompte que dans l'intérêt.

CHAPITRE XXXI.

Des banquiers.

Le plus souvent c'est par l'intermédiaire d'un banquier que s'opèrent les prêts à brève échéance.

Au lieu de chercher un prêteur, ce qui entraînerait de grandes pertes de temps et de nombreuses démarches, le souscripteur d'un *billet à ordre*, le porteur d'une *lettre de change*, vont droit chez une personne qui fait profession de prêter à un mois, deux mois, etc., etc. Si cette personne a des fonds disponibles, et si la promesse de payer lui paraît sûre, elle livre ses écus contre les titres à échéance qu'on lui offre, en escomptant ceux-ci.

Cependant la combinaison du billet à ordre et de la lettre de change à échéance ne serait pas d'un grand usage, si le banquier n'escomptait qu'avec ses propres fonds. Mais, sur cette industrie, il en greffe une autre, qui consiste à escompter avec l'argent qui lui est confié par des prêteurs à brève échéance, aussi empêchés de trouver un emprunteur que le sont les emprunteurs de trouver des prêteurs. Les uns apportent leurs écus au banquier, tandis que les autres lui offrent leurs promesses de

payer, et il ajuste les uns avec les autres. Cela se peut faire de plusieurs façons.

D'abord, le banquier pourrait offrir au prêteur qui lui apporte de l'argent les billets dont on lui demande l'escompte. Son rôle serait alors celui d'un courtier. Mais ce mode de procéder est peu utilisé, parce qu'il répond peu aux convenances du prêteur. Celui-ci ne connaît probablement pas les débiteurs des billets qui lui sont offerts ; il ne sait pas si ce sont là des promesses sérieuses ; il ignore jusqu'à quel point le *tireur* et le *tiré* sont solvables. De là une répugnance naturelle à livrer ses écus contre des effets de commerce. Le banquier a beau les lui *recommander* ; une recommandation n'est pas une garantie ; le banquier peut se tromper. Au contraire, le prêteur connaît le banquier, croit à sa solvabilité ; il donnerait volontiers ses capitaux contre une promesse de payer signée par lui.

Deux moyens se présentent.

Le premier consiste à ajouter la signature du banquier, c'est-à-dire sa garantie, aux billets que celui-ci transmet au bailleur de monnaie. Le banquier n'est plus alors un simple intermédiaire ; à cette fonction, il réunit celle d'assureur.

Le second consiste à substituer un titre nouveau souscrit par le banquier, au titre souscrit par l'emprunteur. Le prêteur apporte 1,000 francs, par exemple, et reçoit du banquier un titre payable dans un mois, deux mois, trois mois, six mois, etc., etc., avec intérêt. En même temps, ce

dernier livre ces 1,000 francs à l'emprunteur à un mois, deux mois, trois mois, six mois, etc., etc., contre un effet qu'il met en portefeuille en retenant l'escompte.

Les deux combinaisons ont cet avantage commun d'inspirer plus de confiance au prêteur ; mais la seconde a sur la première une supériorité incontestable. Voici laquelle.

Les billets apportés au banquier par les emprunteurs, ne contiennent pas toujours la promesse de payer des sommes exactement semblables à celles que lui apportent les prêteurs. Ainsi, un banquier qui aurait reçu trois billets : un premier de 456 francs, un second de 931 fr., et un troisième de 3,613 francs, ne pourrait accommoder ni l'un ni l'autre de deux prêteurs qui viendraient lui apporter, chacun, 2,500 francs. Si, au contraire, il garde les billets et qu'il souscrive au profit de chaque prêteur une promesse de payer 2,500 francs, l'opération sera d'une extrême facilité. La substitution de l'engagement du banquier à celui du *tiré*, offre donc la possibilité de proportionner la demande et l'offre de monnaie pour chaque prêt d'un fonds de roulement, avantage que ne donne pas la simple signature du banquier apposée comme garantie au dos du billet.

Ni l'une ni l'autre combinaison ne changent rien au fond des choses. En définitive, quand le banquier opère avec ses propres fonds, il n'est qu'un

prêteur ordinaire ; et quand il opère avec les capitaux d'autrui, il n'est qu'un intermédiaire, ou bien ajoutant la garantie de sa signature à celle de ses emprunteurs, ou bien substituant la garantie de sa solvabilité à la leur. Dans le second cas comme dans le premier, son intervention, quel qu'en soit le mode, est à la fois utile à l'emprunteur et au prêteur. La justice veut dès lors qu'il trouve, soit dans un droit de commission, soit dans un écart entre l'intérêt qu'il paie à l'un et l'escompte qu'il retient à l'autre, une rémunération des services qu'il rend aux deux contractants.

CHAPITRE XXXII.

Des sociétés industrielles.

L'entrepreneur ou patron est le plus souvent un individu isolé, opérant avec ses propres ressources ou avec des capitaux empruntés. Il arrive néanmoins, et surtout quand une entreprise industrielle ou commerciale exige de grandes avances de fonds, que plusieurs personnes associent leurs facultés et constituent par leur association un entrepreneur collectif. C'est alors la société qui achète les instruments et les matières premières, qui contracte avec les travailleurs, qui emprunte s'il y a lieu ; en un mot, qui dirige l'entreprise à ses risques et périls, absolument comme le fait un entrepreneur unique.

Les modes d'association peuvent beaucoup varier. D'une contrée à l'autre il y a des différences notables dans les lois qui les régissent. La même législation en admet ordinairement de plusieurs sortes. C'est à la science du Droit qu'il appartient de les décrire, de les distinguer en sociétés civiles ou commerciales et d'en exposer en détail le mécanisme. L'économie politique n'en doit indiquer que les bases essentielles.

Or, au point de vue économique, ces associations se divisent en deux grandes classes :

Les associations dans lesquelles chacun des associés a vis-à-vis les tiers des obligations et une responsabilité aussi étendues que s'il était seul entrepreneur.

Les associations dans lesquelles chacun des associés n'est tenu que pour son apport.

D'ordinaire, la loi affranchit les premières de toute réglementation particulière, et laisse les associés à peu près libres d'établir à leur guise leurs droits et leurs devoirs réciproques.

Au contraire, les secondes sont soumises à des conditions déterminées d'avance. Composées d'éléments nombreux, assez souvent inconnus les uns aux autres, ces associations de capitaux, plutôt que de personnes, n'offriraient des garanties suffisantes, ni à leurs membres, ni surtout aux tiers, si la loi n'en soumettait pas les directeurs effectifs à une responsabilité spéciale et définie d'avance suivant les cas et le mode d'existence adopté. De là, la distinction de ces associations en sociétés en participation, en sociétés anonymes, en commandite, à responsabilité limitée, etc., etc.; de là, des règles propres à chacune d'elles, selon que le personnel est variable ou non, selon que la substitution d'un sociétaire à un autre s'opère plus ou moins facilement, selon que la direction de l'entreprise est déléguée à un ou à plusieurs, etc., etc.

Aux yeux de l'économiste, ces diverses formes se confondent, quelqu'importante que soit dans la pratique des affaires la différence des constitutions juridiques. Dans tous les systèmes, en effet, la société est un entrepreneur collectif, et c'est le seul point qui intéresse la science économique. La manière dont est organisée la direction de l'entreprise et dont se partagent les responsabilités, est une question d'application qui ne relève pas d'une exposition des lois générales de la richesse.

CHAPITRE XXXIII.

Du capital.

Voilà donc ce capital objet de tant d'envie, accusé d'exploiter le travail et de tyranniser le pauvre.

Laissons aux rhéteurs le soin de faire pour ou contre lui des phrases sonores, et voyons tout simplement ce qu'il est.

Parle-t-on du capital existant encore sous la forme d'écus qui cherchent un autre emploi que le troc contre des objets de consommation, du capital dont le producteur a besoin, soit pour acheter de la matière première et des instruments, soit pour payer des salaires? Celui-là, quelle qu'en soit la source, se compose exclusivement d'épargnes. En effet, les écus qui cherchent un autre emploi que l'acquisition d'objets de consommation sont, ou bien l'équivalent de produits vendus et dont le producteur n'a pas appliqué le prix à ses besoins, ou bien une somme remboursée par l'emprunteur.

Examinons d'abord la première hypothèse.

Les écus qui cherchent un autre emploi que l'acquisition d'objets de consommation, sont-ils

l'équivalent de produits vendus et dont le producteur n'a pas appliqué le prix à ses besoins? Quoi de plus respectable qu'un tel capital! J'ai produit, c'est-à-dire que par mon travail, avec le secours d'instruments, fruits eux-mêmes d'un travail antérieur, et moyennant un approvisionnement des choses nécessaires à la conservation de l'existence proportionné à la durée de mon opération, j'ai transformé de la matière première en objet de consommation. Ne me proposant pas de consommer moi-même cet objet, je l'ai vendu à qui en éprouvait le besoin. Avec une partie du prix j'ai acheté des objets propres à satisfaire un besoin ou une jouissance; j'ai mis le reste à part pour acheter, non plus des objets de consommation, mais des forces productives. C'est une épargne. A qui ai-je nui?

Avec cette épargne, j'achète de la matière première ou des instruments; je pourrais, en conséquence, produire plus que je ne produisais quand je travaillais seul, si je disposais d'un travail qui s'ajoutât au mien. Peut-être y a-t-il de par le monde un homme capable de travail, pourvu des moyens de vivre jusqu'à la fin de mon opération, mais à qui manquent, et matière première, et outils. Je lui offre de s'associer à moi, à la condition de m'abandonner sur les fruits de son travail un équivalent de la matière première que je lui ai confiée, une rémunération des outils que je lui ai fournis. Pour arbitre du partage, nous

avons le besoin que j'éprouve du travail d'autrui et celui que mon associé a de matière et d'outils. A qui ai-je nui ?

Cet associé est capable de travail, mais n'a pas de quoi vivre jusqu'à la fin de l'opération. Je lui fais l'avance de son approvisionnement. L'opération est chanceuse. Je lui assure une rémunération certaine, et tous les risques restent à ma charge. Puisque je fournis l'approvisionnement et que je cours seul le danger d'insuccès, mon associé recevra moins que dans la première combinaison. Mais ici encore c'est le besoin que j'ai de lui et celui qu'il a de moi, qui sont la règle de la convention à conclure entre nous. A qui ai-je nui ?

Mes affaires réussissent. Au lieu de m'associer un seul ouvrier, je contracte avec plusieurs, ayant comme le premier à m'offrir du travail, mais comme lui dépourvus de matière première, d'instruments, d'approvisionnement, comme lui désireux d'échapper aux risques de l'entreprise. A qui ai-je nui ? Qui est exploité ?

Vous voudriez que l'ouvrier touchât un salaire plus élevé ? Qu'il se rende capable des travaux exigeant des qualités au-dessus de la moyenne, et, dans ces professions-là, il trouvera de plus gros salaires.

Vous voudriez qu'à sa capacité actuelle de travail correspondît une rémunération plus forte ? Faites que plus d'entrepreneurs, pourvus de matière première, d'instruments, d'approvisionnement,

demandent son travail, et comme cela ne se peut que par la formation d'épargnes plus considérables s'échangeant contre de la matière première, des instruments et des approvisionnements, favorisez par tous les moyens moraux et sociaux dont vous disposez la multiplication des épargnes.

Vous voudriez qu'il cessât d'être un salarié pour s'élever à la position d'associé ? Faites que sur leur salaire, les mieux payés économisent de quoi vivre pendant l'opération productive, et de quoi supporter des réductions de part en cas d'insuccès.

Vous voudriez qu'outre la rémunération du travail il touchât des rémunérations d'instrument ? Faites qu'à force d'économie, il arrive à pouvoir en acheter, soit en commun avec le patron, soit pour son propre compte et en devenant son propre entrepreneur, soit en s'associant avec d'autres travailleurs comme lui pourvus d'épargnes.

Il n'y a pas, il n'y a jamais eu, il n'y aura jamais d'autre moyen de recevoir plus, que de pouvoir plus, soit par son propre travail, soit par les auxiliaires du travail dont le travail et l'épargne mettent l'homme en possession. Pour le salarié demeurant tel, il n'y a pas, il n'y a jamais eu, il n'y aura jamais d'autre moyen de recevoir plus, que d'exploiter le désavantage qui résulte pour le capital de la multiplication par le travail et par l'épargne des auxiliaires indispensables aux

bras pour produire, comme les bras sont indispensables au capital pour que celui-ci ne demeure point stérile.

Le seul moyen de profiter directement du capital, c'est d'en faire, et le seul moyen d'en faire c'est d'épargner. Pour que celui qui n'épargne pas lui-même, tire de plus grands avantages du capital d'autrui, il faut qu'autrui épargne, car le capital, né de l'épargne, ne cédera de ses droits au travail que si l'épargne multiplie les capitaux.

A ces lois naturelles, l'intervention du crédit, tout en compliquant le problème, n'apporte aucune modification essentielle, et cela par la raison bien simple que le fond des choses n'est pas changé.

Au lieu d'acheter lui-même ces auxiliaires du travail pour les faire fructifier avec l'aide du travail d'autrui, moyennant partage des fruits, le détenteur de prix épargnés et en quête d'un autre emploi que l'achat de denrées de consommation, prête ses écus au travail et le met en mesure d'acquérir matière première, instruments, approvisionnement. Il livre ses épargnes, au risque de les perdre, mais en stipulant qu'après avoir été utilisées sous forme d'auxiliaires du travail elles lui seront rendues, et qu'une part des rémunérations afférentes à ces auxiliaires lui sera transmise sous le nom d'intérêt. A qui a-t-il nui ?

Il faut déterminer d'avance quel sera le taux de l'intérêt. L'arbitre, c'est le besoin que le travail a

du capital, et celui que le capital, improductif s'il demeure inactif, a lui-même du travail. Or l'intensité de ce besoin réciproque dépend naturellement de la rareté ou de l'abondance des capitaux. C'est la comparaison des demandes et des offres qui détermine la fraction du taux commun à tous les prêts, et c'est le risque spécial à chacun qui fixe, par la loi de l'Offre et de la Demande, la fraction variable. A qui a-t-il nui ? Qui est exploité ?

Vous voudriez que l'intérêt fût moins élevé ? Faites que tous les emprunteurs soient honnêtes, prudents et sagaces dans l'emploi du capital prêté, économes des rentrées qu'ils opèrent à divers titres, et, les risques diminuant, la prime d'assurance cessera d'être aussi variable.

Multipliez les capitaux disponibles, les capitaux cherchant quelqu'un qui les convertisse utilement en agents de production, et le taux de l'intérêt fléchira sous la pression de la concurrence.

Mais quoi ! dira-t-on, ces capitaux disponibles et cherchant des emprunteurs, sont presque tous livrés à des entrepreneurs, c'est-à-dire au travail de direction, et bien peu sont confiés au travail manuel.

Faites que des ouvriers associés offrent aux prêteurs les mêmes garanties de savoir, de sage économie, de connaissance des affaires, en un mot de succès, et le capital s'offrira à eux, avec la même bonne grâce, aux mêmes conditions qu'à

l'entrepreneur. Ce n'est point par vanité aristocratique qu'il donne la préférence à l'entrepreneur; c'est par amour de la sécurité.

Voilà pour les capitaux nés tout-à-l'heure de l'épargne.

Que dirons-nous maintenant du capital qui revient au prêteur après un séjour plus ou moins long dans les mains de l'emprunteur? Est-ce que celui-là aussi est fils de l'épargne? Sans aucun doute. Pour ce qui est de la première fois qu'il a été formé et prêté, c'est une vérité acquise. Mais quand, prêté une première fois, puis changé par l'emprunteur, qui en paie les services, en matière première, en instruments, en salaires, il se reconstitue entre les mains de l'emprunteur pour être remboursé au prêteur, est-ce qu'il est encore le fruit de l'épargne? Oui, il est encore le fruit de l'épargne. Seulement la fonction de le reconstituer par l'épargne a été déléguée par le prêteur à l'emprunteur, et c'est le dernier qui fait l'office du premier, qui le fait pour lui, en son lieu et place, mais en retenant pour récompense de sa peine l'indemnité qu'eût touchée le prêteur, si la reconstitution du capital fût demeurée à sa charge. Si le prêteur avait acheté directement la matière première, l'instrument, et les eût fournis en nature, sa part aurait été notablement plus forte que l'intérêt perçu par lui. Pourquoi? Parce que la quantité, qui, par voie d'accumulation, sert à reconstituer le capital, et qui forme la différence

entre l'intérêt et la part dans le prix des produits, reste entre les mains de celui à qui incombe le soin d'opérer cette reconstitution. Mais, en définitive, c'est par l'épargne de cette différence que se reconstitue le capital prêté. Peu importe qu'elle soit épargnée par le prêteur ou par l'emprunteur. C'est là une convention accessoire qui ne change rien au fond des choses. En tout état de cause, c'est par l'épargne qu'est reconstitué le capital prêté. Chaque fois qu'il est prêté, il faut l'épargne pour le rétablir sous sa forme première. Né une première fois de l'épargne, c'est par elle qu'il ressuscite à chaque évolution. La délégation du prêteur à l'emprunteur ne signifie qu'une chose, c'est que le premier est résolu de reconstituer son capital. Le reconstituer lui-même exigerait de sa part une décomposition de ses recettes et l'administration de la fraction épargnée. Il se décharge de ce double soin sur l'emprunteur ; mais l'emprunteur n'est en ceci qu'une sorte de mandataire, mandataire non-seulement responsable de ses fautes, mais, moyennant une prime, de son insuccès. A qui donc ce capital, fils comme l'autre de l'épargne et se livrant aux mêmes conditions, nuit-il en se prêtant à qui en a besoin? Les griefs qu'on nourrit contre lui sont tout aussi injustes et tout aussi absurdes que ceux qu'on formule contre l'autre. Et, de même encore que pour l'autre, si on trouve ses services trop onéreux, il n'y a qu'un moyen de les obtenir à

meilleur marché ; c'est d'épargner soi-même ou de faire que les autres épargnent. Plus d'épargnes, plus de capitaux. Or, plus il y a de capitaux, moindre est l'intérêt.

En résumé, qu'il s'agisse de capitaux de récente ou d'ancienne création, de capitaux que l'épargne vient d'engendrer ou qu'elle a reconstitués un nombre indéterminé de fois, le capital est le fruit du travail et de l'épargne.

Eh ! bien, il faut qu'on le sache : voilà à qui l'on s'en prend, quand on déclare la guerre au capital.

Que signifient donc les divers plans de réforme sociale à l'aide desquels on prétend corriger la distribution naturelle de la richesse, sinon qu'on bat la campagne, et, qu'en croyant servir le travail, on menace l'existence de son indispensable auxiliaire. Tout ces belles élucubrations, en effet, se réduisent finalement à deux systèmes, et tous deux aboutissent à la destruction du capital.

Le premier consiste à s'emparer purement et simplement du capital et à en régler à nouveau la possession.

Laissons de côté la question de justice. Ne demandons pas à quel titre la communauté pourrait légitimement ravir aux individus les fruits de leur travail et de leur épargne. On a dit ce qu'il en fallait penser, quand on a exposé l'origine et les fondements du droit de propriété. Réservons le principe, mais sans refuser pour cela d'accepter

le débat sur le terrain de l'utilité commune. Or, sur ce terrain, nous sommes aussi solidement assis que sur celui du droit, car toutes les vérités se tiennent : le Juste et l'Utile sont deux faces du Vrai.

A qui attribuera-t-on le capital? Le partagera-t-on? Alors il n'y a rien de changé, au premier moment, si ce n'est le nom des possesseurs. On ne veut que dépouiller les propriétaires actuels. Pourquoi? Parce qu'ils sont indignes. Je ne vois pas que le travail et l'épargne, sources primitives du droit, soient des causes d'indignité. Mais soit. Accordons pour un instant qu'ils soient indignes. Partageons. Qui fera le partage entre personnes plus dignes? Je sais qu'il y a des gens qui se proposent pour être mesureurs-jurés des mérites de chacun. Se tenant pour plus judicieux que les lois naturelles, ils offrent d'attribuer le capital, en vertu d'une infaillibilité dont ils ont le secret, au plus capable de l'utiliser. Ne demandons pas si, par hasard, les plus dignes ne seraient pas eux-mêmes et leurs amis. Faisons seulement remarquer que tout le monde n'accorde pas une aveugle confiance à leur propre jugement, et, qu'à tout prendre, ceux qui seraient désignés comme les plus dignes, soit par eux, soit par tout autre, ne sembleraient peut-être pas tels à ceux qui ne recevraient rien, ou qui recevraient moins. A ces derniers, tout compensé, ceux qui détiennent aujourd'hui le capital, qui l'ont acquis

par le travail et par l'épargne, ou qui le tiennent du travail et de l'épargne de leurs pères, pourraient bien paraître tout aussi dignes, que ceux à qui l'attribuerait n'importe quel commissaire-priseur.

Supposons cependant que le commissaire-priseur soit d'une équité souveraine. Combien de temps durera son œuvre? Combien de temps les plus dignes au jour du partage, demeureront-ils les plus dignes? Est-ce que ce qui vous déplaît dans les capitalistes d'aujourd'hui, ne vous déplaira pas bientôt dans les capitalistes de demain? Est-ce que pouvant se livrer au repos, — et cela en confiant à d'autres le soin de faire valoir leurs capitaux, à charge de partager les produits, — quelques-uns de ces nouveaux capitalistes ne deviendront pas des oisifs? Est-ce que l'aisance et l'oisiveté ne seront pas mal employées par quelques-uns d'entr'eux? Dès lors, à quoi aura servi cette immense spoliation?

Ah! voici à quoi elle aura abouti. La possession du capital étant devenu incertaine à raison de l'atteinte qui aura été portée au droit de propriété, beaucoup des nouveaux capitalistes négligeront de reconstituer par l'épargne les capitaux qui viennent d'être mis entre leurs mains, mais qui peuvent leur être ravis par un nouveau partage plus justifiable que le premier. Ils appliqueront toute la rémunération du capital à leurs jouissances, tendance invincible chez l'homme quand elle n'est

pas contenue par la sécurité de l'avenir, et tout ou partie du capital périra entre leurs mains. Or, moins il y a de capitaux, plus leurs services sont chers ; plus forte est leur part, quand il s'agit de déterminer les conditions du partage entre le travail et l'instrument. Ajoutez que moindre est la quantité des capitaux, moindre est la production. Le partage entre les plus dignes, fût-il possible, conduirait donc droit à la pauvreté générale par la destruction d'une partie du capital, et particulièrement à la baisse du salaire.

On est arrivé à le comprendre d'instinct. Aussi n'est-ce plus le partage du capital qui est désormais le but, du moins le but avoué. La communauté resterait propriétaire des capitaux.

Si c'est l'Etat qui devient le seul capitaliste, il faut qu'il devienne aussi, ou bien le seul entrepreneur, ou bien le seul prêteur.

S'il choisit le premier parti, c'est à lui d'étudier et de prévoir tous les besoins, de distribuer les capitaux avec discernement entre toutes les branches de la production, de traiter avec le travail, de vendre tous les produits, et de recomposer par l'épargne tous les capitaux; en un mot, de faire partout, depuis le plus petit atelier jusqu'à la plus vaste manufacture, ce qu'il fait pour la poudre et le tabac. Il n'y a plus que des salariés, en face de l'Etat possesseur de tous les outils, de toutes les machines, de toutes les avances d'approvisionnements, etc., etc. L'Etat producteur universel est

une telle chimère, qu'il semble inutile de discuter sérieusement une telle hypothèse.

Que si l'Etat ne fabrique pas lui-même toutes choses, il devient alors créancier de tous les entrepreneurs pour les capitaux avec lesquels ils produisent aujourd'hui, et prêteur de tous ceux qui, lui étant remboursés, seront par lui livrés à de nouveaux emprunteurs. Il n'y aura plus de producteurs opérant avec leurs propres capitaux; tous opèreront avec des capitaux d'emprunt, et empruntés à l'Etat.

Les demandes ne feront pas défaut. A qui l'Etat accordera-t-il la préférence? Il faut qu'il choisisse pourtant, car il ne peut, avec un capital donné, satisfaire qu'à un nombre déterminé d'emprunts, et il n'est pas en son pouvoir de prêter des capitaux qui n'existent pas. Entre toutes les sollicitations qui lui seront adressées, pour lesquelles se décidera-t-il?

S'il prête au plus offrant, ce ne sera, ni un moyen de réduire le taux de l'intérêt, ni un moyen de sauvegarder le capital, car les hauts intérêts sont offerts par les entreprises aventureuses. Conserver le capital, cependant, doit être le grand souci de tous, puisque la rareté du capital, c'est la hausse de l'intérêt, et que nulle part l'élévation de l'intérêt ne serait plus onéreuse que dans une société où tout producteur serait emprunteur.

Si ce n'est pas au plus offrant, sera-ce au plus

recommandé? Le capital s'obtiendra-t-il comme un bureau de tabac? Je crains que les plus protégés ne soient pas toujours les plus capables de faire valoir le capital emprunté. Tous les producteurs emprunteurs de l'Etat, c'est tous les producteurs solliciteurs, et Dieu sait à quelles mains serait confié le capital. L'intérêt privé, toujours vigilant, de qui personne ne réclame un mobile généreux dans ses préférences, qui s'entoure de garanties de solvabilité réelle outre les garanties personnelles, est sujet à bien des méprises et engloutit assez souvent ses capitaux dans des entreprises, ou mal conçues, ou mal conduites. Que serait-ce si le choix était fait par l'Etat, c'est-à-dire par des agents personnellement désintéressés dans la question de sécurité, de qui l'on attendrait des bons offices, et qui, le capital étant tout entier entre les mains de l'Etat, ne pourraient se déterminer que d'après des garanties de solvabilité personnelle?

Combien de temps le capital se maintiendrait-il au même niveau avec un tel mode d'administration?

Mais ce n'est pas tout.

Dans quel but rendrait-on l'Etat propriétaire de tous les capitaux? Ce n'est pas, évidemment, afin de grossir ainsi les recettes du Fisc. C'est pour que l'Etat en partage les fruits entre les membres de la société.

Encore une fois, par quelle divinité infaillible s'opérera un tel partage?

Mais passons sur cette impossibilité pratique; obstacle dont les esprits les plus chimériques peuvent seuls ne pas tenir compte. Il y a bien des éléments dans les fruits du capital. Pour les gens qui ne savent pas comment s'entretient la masse des capitaux, il semble qu'il n'y a qu'à se jeter sur leur rémunération comme sur une proie. Mais tout esprit à qui sont parvenues les notions économiques les plus élémentaires, sait que la rémunération du capital est une quantité très-complexe. Or, si l'on partage toutes les rémunérations et qu'elles soient toutes consommées, les capitaux disparaîtront rapidement. Le partage des fruits deviendrait bientôt une tâche facile. Sans capitaux, pas de produits, c'est-à-dire plus de fruits, et, par conséquent rien à partager.

Mais, dira-t-on, la communauté réservera les équivalents de détérioration, et le niveau du capital demeurera le même. Ah! quelle illusion! Pour avoir la force d'épargner, il faut toute l'énergie de l'intérêt personnel. La communauté ne pourra pas défendre les équivalents de détérioration contre ceux à qui elle aura reconnu un droit aux fruits. On leur exposera en vain la nécessité de cette épargne. L'appétit individuel sera plus fort que la prévoyance en faveur de tous. Epargner est difficile pour soi-même. Qui le fera pour autrui! Le *quantum* des capitaux ira donc diminuant, et partant la puissance productive. Quant à progresser, à créer de nouveaux capitaux, il n'y

faut pas même songer. Qui se privera pour procurer des revenus aux autres membres de la société ?

A mettre les choses au mieux, sans parler du droit, sans s'arrêter aux impossibilités, aux résistances, aux iniquités de toute sorte qu'on rencontrerait en chemin et sur lesquelles on ferait naufrage, voilà le résultat infaillible du système qui dépouille le capitaliste des agents de production dont il est détenteur.

Prétend-on ne procéder au dépouillement que peu à peu, en supprimant l'hérédité. Le résultat est le même, bien qu'on y arrive plus lentement et par un détour.

Telle est l'énergie de l'amour paternel, qu'il fait faire à l'homme, en vue d'assurer le sort de ses enfants, en vue d'améliorer leur condition, en vue de les enrichir, des prodiges d'économie et de travail que jamais ne lui inspirerait le désir d'accroître ses propres jouissances. Certes l'égoïsme tient une grande place dans le cœur de l'homme. Il est chez lui le mobile de bien des sentiments et de bien des actions. Il y a cependant quelque chose de plus fort encore dans son cœur que l'amour exclusif de soi : c'est l'amour de soi prolongé jusque sur ceux qui sont d'autres nous-mêmes, et qui seront encore quand nous ne serons plus ; qui seront heureux, riches, grands par nous et à notre lieu et place ; devant qui s'étend la perspective d'un lointain avenir (et l'avenir est toujours

beau), tandis que l'horizon se rétrécit déjà devant nous; pour qui nous pouvons donc rêver quand l'âge des rêves s'est déjà évanoui pour nous et a fait place au sentiment d'une amère réalité. Fermée pour nous-mêmes, la porte de l'espérance nous reste ouverte pour eux, et notre âme se console des mécomptes que ne lui a pas épargnés le passé, en savourant avec délices les bienfaits que le futur réserve à ceux qui, nés de nous, élevés par nous, nous feront vivre par transmission et substitution par delà les bornes de la vie. Aussi que d'efforts, que de sacrifices s'impose l'homme, parce que ces efforts et ces sacrifices profiteront à ses enfants, qu'il ne ferait jamais, si ceux-ci n'héritaient pas de lui! Tel marche encore d'un pas résolu dans le sentier du labeur et de l'épargne, avec la pensée de l'hérédité pour soutien, qui, si elle lui faisait défaut, se serait depuis longtemps assis sur le bord de la route lassé et découragé.

Qu'on n'espère donc pas que la production grandisse, que le capital augmente, le droit d'hérédité une fois supprimé. Si ses enfants ne doivent pas recueillir le fruit de son activité, l'homme se relâchera, et du côté du travail, et du côté de l'épargne. Heureux si ce relâchement ne va pas jusqu'à faire négliger au père de famille d'entretenir par l'épargne le capital déjà formé, et dont il conserverait viagèrement la jouissance. Après tout, pourvu que les ressources ne lui fassent

point défaut avant que la mort ne vienne, que lui importe! Que de raisons de se donner des jouissances achetées avec le capital, si ses enfants n'en doivent point hériter! Quelles raisons de s'imposer des privations ? Pourquoi ne pas donner d'avance à ses enfants, en entamant le capital, tout ce qui peut leur être utile ou agréable, puisque l'économie du père ne leur profitera point ? Sans hérédité, point d'épargnes augmentant la masse des capitaux, pas même d'épargnes entretenant celle des capitaux déjà créés; c'est-à-dire diminution du capital avec toutes ses lamentables conséquences.

Ainsi, lente ou brusque, la spoliation aboutit aux mêmes résultats : décroissance du capital; élévation du prix de ses services; baisse des salaires; diminution de la production.

Voyons maintenant ce que produirait le second système, celui qui laisserait le capital à son propriétaire, mais qui lui enlèverait le revenu du capital.

Cette fois il ne s'agit plus de partager les auxiliaires du travail eux-mêmes, mais seulement d'en partager les fruits. L'opération du partage n'en devient ni plus juste ni moins impossible. Les difficultés et les objections sont les mêmes, qu'il s'agisse de distribuer arbitrairement les rémunérations d'instruments ou les instruments eux-mêmes, que le capitaliste soit dépouillé de son capital ou qu'il en conserve l'administration en perdant les

avantages qu'il procure. Nous ne reviendrons donc pas sur ce point.

Bornons-nous à demander, si, à tous les détenteurs d'instruments, on laissera, oui ou non, les équivalents de détérioration par l'épargne et l'accumulation desquels s'entretient le capital ? Si oui, j'avouerai que *le quantum* des capitaux demeurera le même; mais à une condition toutefois, c'est qu'on me trouvera des capitalistes assez désintéressés, assez dévoués, pour reconstituer sans cesse les capitaux sans recevoir de leur service aucune récompense; assez honnêtes pour ne pas toucher au dépôt qui leur est confié. Prendre de la peine, assumer une grande responsabilité, et n'en tirer aucun profit, voilà le rôle promis au capitaliste. Si on trouve partout et toujours de tels phénomènes, j'accorde que le *quantum* du capital ne baissera pas.

Mais, dira-t-on, nous laisserons au capitaliste quelque chose de plus que l'équivalent de détérioration. — Quoi ? — L'indemnité correspondant à la charge de recevoir par fractions la valeur de l'instrument et de reconstituer le capital. Nous ne garderons que l'autre indemnité, celle qui correspond à l'ajournement de jouissance. — Distinction délicate, difficile à pratiquer sur une grande échelle, et bien plus difficile encore à faire comprendre et respecter par les intéressés au partage.

Mais passons.

Si la distinction est faite et observée, le capital ne baissera-t-il pas? Non, si le capitaliste chargé de l'administrer gratuitement, prend dorénavant pour sa conservation toutes les précautions que lui suggère aujourd'hui l'intérêt personnel, et qui cependant ne le mettent pas toujours à l'abri des catastrophes. Oui, si, moins vigilant, moins précautionneux, parce qu'il cesse d'être intéressé au salut du capital, il s'entoure de moins de garanties et surveille de moins près ses propres actes ou les affaires de ses emprunteurs.

Supposons l'impossible, c'est-à-dire qu'il ne se relâche point et continue d'administrer avec le même zèle qu'aujourd'hui. Alors, c'est vrai, le capital ne baissera pas. Montera-t-il? Oh! que non pas. Nul ne l'oserait soutenir. Quel encouragement, quel stimulant offrez-vous à de nouvelles épargnes? L'abandon au public des profits que l'épargne procure. Avec l'aiguillon de l'avantage personnel, elle est pénible, lente, difficile. Qu'adviendra-t-il lorsqu'elle ne recevra plus de récompense! On n'épargnera point. On n'aurait pas épargné, si on avait prévu le sort que vous réserviez aux épargnes. On n'épargnera plus dans l'avenir. Ainsi, plus d'épargnes nouvelles; partant, arrêt de la production au niveau actuel. Avec la progression arithmétique de la production imaginée par Malthus, on arrive à des perspectives horriblement douloureuses, parce que la marche de la production semble alors fatalement plus lente que celle

de la population. Quelles seront ces perspectives, si on arrête la puissance productive, si on lui donne une limite fixe? Or, sans accroissement du capital, il ne faut pas rêver d'accroissement dans la production.

Tels sont, en mettant les choses au mieux et sans parler de la crise épouvantable que provoquerait une pareille révolution sociale, en ne se plaçant qu'au point de vue de l'utile, en mettant de côté le droit et la justice ; tels sont les mérites des systèmes qui s'en prennent au capital ; telles sont leurs conséquences économiques ; tels sont les bienfaits que leur devrait la société ; telle serait l'abondance qu'ils feraient régner dans le monde. Voilà ce qu'on gagnerait à substituer les conceptions d'esprits faux et ignorants aux lois de la richesse établies par le Créateur; lois admirables auxquelles il est radicalement impossible de se dérober, auxquelles on ne peut tenter seulement de se dérober qu'en attirant sur sa tête la misère et la ruine.

CHAPITRE XXXIV.

Des sociétés coopératives.

Ce n'est à aucun degré s'écarter des lois naturelles et entrer contre elles en lutte, que de fonder des associations ayant pour objet de remplacer, soit le marchand, soit le patron. Rien de plus légitime et rien de plus désirable.

Pourquoi un marchand ? Pourquoi le consommateur n'achète-t-il pas en gros, et ne profite-t-il pas de la différence entre le prix de gros et le prix de détail ? D'abord, parce que l'achat en gros suppose des avances dont le consommateur est souvent dépourvu. En second lieu, parce qu'il y a des denrées dont la conservation est impossible ou exige des soins particuliers : on ne peut conserver du pain et de la viande ; la conservation du beurre, de certains fromages, de certains fruits, de certains légumes, suppose des préparations spéciales. Enfin, pour faire ces approvisionnements, il faut des locaux spacieux ou particuliers. Le marchand a des avances, des locaux, et sait donner aux denrées les soins que commande leur conservation. Voilà sa raison d'être.

Déchargeant le consommateur de la charge des

avances, du local approprié et des soins particuliers, il a droit à une rémunération. Il la trouve dans la différence entre le prix de gros et le prix de détail.

Si en réunissant leurs ressources des consommateurs peuvent faire face aux avances de l'achat en gros, aux charges d'un local spécial, ils gagneront la différence entre le prix de gros et le prix de détail. Sans que l'avance de chacun soit considérable, chacun aura le même avantage que s'il pouvait acheter son approvisionnement pour l'année, car si le premier achat ne satisfait pas longtemps aux besoins de plusieurs, rien n'empêche que, cette opération close, les sociétaires ne fassent un second achat, et ainsi de suite indéfiniment. La rémunération d'un gérant qui distribue en détail aux sociétaires la denrée achetée en gros et lui donne les soins qu'elle exige, est à prendre sur la différence entre le prix de gros et le prix de détail, mais il se peut fort bien que cette rémunération n'absorbe pas la différence. Tout ce qui reste est un avantage pour les sociétaires.

Les modes d'organisation de pareilles sociétés peuvent varier. Quels qu'ils soient, toute société coopérative suppose la possession d'avances consacrées à la location d'un local, à l'achat de quelques récipients et outils. On ne sort donc pas des conditions universelles de l'échange. On a seulement substitué un marchand collectif au marchand in-

dividuel, et comme ce marchand collectif n'est autre que l'ensemble des consommateurs composant la clientèle du vendeur, les bénéfices du marchand, sauf la rémunération du gérant, se résolvent en réduction de prix pour l'acheteur. Confusion de la qualité de co-marchand avec celle de consommateur, voilà le fond des choses.

Maintenant, que la société une fois fondée admette des sociétaires nouveaux, avant qu'ils n'aient versé toute leur cotisation; que ceux-ci puissent se libérer de leur engagement par fractions, en laissant provisoirement dans la caisse sociale la différence du prix de gros au prix de détail, il n'y a rien là que de fort simple. C'est un moyen doux et commode d'épargner, que d'épargner sans s'en apercevoir, en achetant son bois, sa houille, son pain, son huile, etc., etc. Cet ingénieux expédient favorise, encourage, facilite l'épargne; il ne la supprime pas. Sous une apparence nouvelle, le fait rentre donc dans la classe des phénomènes connus.

Que la société vende à des tiers, non-sociétaires, au prix courant, et l'assimilation entre le marchand collectif et le marchand individuel n'en est poussée que plus loin. Les bénéfices du marchand sont ici une opération de commerce pour les sociétaires.

Que la société vende à ses propres membres au prix courant, et distribue les bénéfices à ses membres tous les trois ou quatre mois, c'est un moyen particulier, et pas autre chose, de faire bénéficier

les sociétaires de la différence du prix de gros au prix de détail.

Que la société ne vende qu'au comptant, c'est un moyen d'éviter les pertes d'intérêt et d'échapper aux chances d'insolvabilité de l'acheteur. Tout détaillant peut faire du paiement immédiat une condition du marché.

Bref, une société coopérative de consommation n'est qu'une application, nouvelle seulement par la forme, des principes de l'échange ; une innovation très-désirable quand les bénéfices du marchand dépassent la rémunération du gérant, et qui, lors même qu'elle ne réduirait pas les prix, offrirait encore l'avantage de favoriser l'épargne chez le petit consommateur. Plus l'épargne est modique, moins il est facile de la sauver. Eh ! bien, cette épargne modique, les sociétés coopératives de consommation la font et la conservent.

Les mêmes observations sont applicables aux sociétés coopératives de crédit.

Pourquoi l'ouvrier salarié ne devient-il pas artisan, c'est-à-dire ne travaille-t-il pas pour son propre compte, dans les métiers où le travail se fait isolément ? Parce qu'il lui faudrait des avances pour s'outiller, pour acheter de la matière première, pour vivre jusqu'à ce qu'il ait vendu ses produits. Parfois une somme modique lui suffirait, mais il ne la possède pas et ne trouve pas à l'emprunter. Qui prête à un ouvrier n'offrant d'autre garantie de solvabilité que son savoir-faire ? Eh !

bien, ici encore, l'association peut faciliter ce que l'isolement rend malaisé.

Pour épargner de quoi s'établir à ses pièces, il faut épargner longtemps, quand force est de prélever cette épargne sur un salaire avec lequel on fait péniblement face à ses propres besoins et à ceux d'une famille. La somme nécessaire peut être modique sans cesser d'être énorme pour qui, partant de rien, ne peut économiser que des liards et n'aperçoit le but qu'au bout d'une longue avenue de privations quotidiennes, si longue qu'il lui faudra plusieurs années pour la parcourir. Avant de s'y engager, l'ouvrier est saisi de découragement. Attiré qu'il est au passage, d'ailleurs, par toutes les occasions de satisfaire un besoin ou un plaisir qui chaque jour s'offrent à lui, il n'épargne point, remet l'économie au lendemain, et finalement demeure confiné dans la condition des salariés.

Plusieurs ouvriers, en réunissant leurs petites épargnes, arriveraient assez promptement à constituer le capital nécessaire à deux ou trois d'entre eux pour s'élever à la condition d'artisan. Si ces deux ou trois emprunteurs reconstituent le capital et le restituent à la caisse commune, grossie encore dans l'intervalle des intérêts et des cotisations postérieures, d'autres sociétaires y pourront venir puiser à leur tour, et peu à peu tous les sociétaires pourront devenir artisans. Le succès d'une semblable association dépend du choix des emprunteurs, et par conséquent des sociétaires, puisqu'on ne s'engage

à payer des cotisations que pour emprunter plus tard. Si les sociétaires emprunteurs font un bon usage des capitaux de l'association, en tirent des bénéfices qui leur permettent de rembourser à l'échéance en demeurant possesseurs de l'outillage acquis, la réussite est certaine.

Il y a plus. Si les sociétaires sont tous gens sages, rangés, économes, bons travailleurs, et si leur association se comporte avec prudence, ils trouveront collectivement des prêteurs qu'ils n'auraient pas trouvés individuellement. Tel prêtera à l'association qui n'aurait pas prêté à l'un de ses membres. Dans ce cas, on arrive plus vite au but qu'on s'était proposé. Et comme la porte reste ouverte, comme de nouveaux membres peuvent venir prendre la place des anciens, et obtenir un emprunt dès qu'ils ont versé une certaine somme, les avantages de l'association se perpétuent et s'étendent indéfiniment.

Rien encore ici que de très-conforme à tous les principes. Réunir de petites épargnes pour hâter la formation d'un capital ; le prêter ; le reconstituer ; le prêter de nouveau ; emprunter d'une main et prêter de l'autre ; il n'y a rien là, forme à part, que nous ne connaissions et que n'avoue la science.

Une plus grosse affaire, c'est de fonder une association de production, c'est-à-dire une association d'hommes à la fois capitalistes, ouvriers et entrepreneurs, s'entendant pour produire ensemble

des choses dont la fabrication suppose le concours de travailleurs plus ou moins nombreux.

La difficulté est triple.

D'abord, il y faut un capital, et un capital beaucoup plus considérable que celui dont un artisan a besoin pour se monter. En second lieu, comment réunir toutes ces volontés ? Comment conserver entre elles un parfait accord, et pour toutes les opérations d'achat, de vente, etc., etc., et dans le réglement d'intérêts parfois contraires, car les droits de chacun ne sont pas les mêmes là où les talents et les services diffèrent ? L'unité de direction est bien difficile sans un chef ; et un chef sera-t-il obéi s'il n'est qu'un associé ? Si on lui fait meilleure part, comme il est juste, l'envie ne lui attirera-t-il pas les haines auxquelles le patron est en butte ? L'associé, enfin, reste exposé aux risques, supporte les pertes. Peut-il attendre la vente des produits ? Peut-il vivre si la vente se fait attendre, si elle n'a pas lieu du tout ? Quand la jalousie parle du capital, elle ne songe qu'aux entreprises heureuses ; mais que de capitaux engloutis dans de mauvaises affaires ! Que de brillantes espérances aboutissant à la ruine !

Vaincre ces trois obstacles est chose difficile. Aussi est-ce se bercer d'une utopie que de rêver la suppression de l'entrepreneur et du salarié au moyen de la coopération productive. La multiplication de sociétés coopératives de production,

pourvu qu'elles soient assises sur des bases judicieuses, n'en est pas moins un progrès très-souhaitable. Dans certaines branches de la production, avec des sociétaires choisis, à l'aide de certaines règles disciplinaires, elles peuvent réussir; et, partout où elles peuvent réussir, il convient d'en favoriser la fondation et de seconder les efforts faits par les ouvriers dans cette direction.

Pour que le succès soit possible, il faut que la production n'exige pas des avances considérables en machines, bâtiments, terrains, etc., etc. ; car jamais des cotisations d'ouvriers ne pourront constituer un pareil capital, et il sera toujours impossible à une association naissante de se le procurer par l'emprunt. S'il s'agit d'une industrie dans laquelle le capital fixe est relativement médiocre, des cotisations peuvent le faire, ou du moins le commencer, sauf à le compléter par l'emprunt.

Une entreprise dont le succès dépend d'achats et de ventes conclus à propos, en profitant d'occasions favorables, ce qui suppose des informations étendues, du coup d'œil et de promptes résolutions, se prête également mal à la forme coopérative.

Celle-ci ne sied pas davantage aux industries dans lesquelles la transformation de la matière en produit ne s'effectue que lentement, et où il faut attendre longtemps la réalisation des ventes.

Quand on a évité toutes ces branches de la production, on n'est pas encore sauvé.

A moins, en effet, que la société ne prenne à son

service des ouvriers salariés, il lui faut craindre la grande diversité de fonctions et partant de droits, car la diversité des droits engendre l'envie, et de l'envie naissent facilement des divisions.

Pour peu que l'opération soit complexe et les tâches différentes, le choix d'un gérant est chose indispensable. Son autorité sera-t-elle respectée ? Au premier mécompte ne s'en prendra-t-on pas à lui de pertes qui ne proviennent pas de sa faute? Puisqu'il fait plus que d'autres, ou des choses plus difficiles, il convient de lui faire une part plus grosse dans le partage des prix de vente. Si on en use autrement, il se relâchera. Si on en use de la sorte, la différence de traitement n'excitera-t-elle point de jalousie contre lui ? Autant d'écueils qui attendent les associations coopératives de production ; autant de périls contre lesquels elles ne sauraient trop se prémunir. Après un capital suffisant et des sentiments moraux bien assurés, ce dont les membres des sociétés coopératives de production ont le plus besoin, c'est de la connaissance des lois générales de la production et des conditions particulières dans lesquelles se trouve l'industrie qu'ils ont embrassée ; c'est de la conviction réfléchie, que les rémunérations doivent être proportionnelles aux services si l'on ne veut pas que les services se proportionnent aux rémunérations, et que toute entreprise commune ne peut prospérer que si la discipline, le respect de la règle, l'accomplissement du devoir et de la

tâche de chacun ne sont pas moins parfaits sous le régime de la subordination volontaire que sous le régime de la subordination stipulée. A ce prix, mais à ce prix seulement, les sociétés coopératives de production peuvent réussir et prospérer.

Il est malaisé de prévoir quelle place elles sont destinées à occuper dans l'ensemble de la production. Nul homme sérieux ne croira qu'elles puissent toujours et partout remplacer l'entrepreneur. Nul cœur généreux qui ne souhaite leur multiplication. Quant au succès, il dépend des ouvriers eux-mêmes. Plus chez eux la force morale grandira et s'épurera, meilleures seront leurs chances là où la coopération est praticable. Plus ils connaîtront les lois économiques, moins ils tenteront d'appliquer d'abord le régime coopératif aux branches de la production qui par leur nature y sont le plus rebelles.

Mais que les sociétés coopératives de production doivent ou ne doivent pas accomplir, par leur extension et leur nombre, une révolution notable dans l'organisation industrielle, rien ne sera changé au fond même des choses. La substitution plus ou moins complète d'un mode nouveau au mode actuellement dominant, fût-elle radicale, laisserait le travail et le capital soumis aux lois qui régissent aujourd'hui leurs rapports. Il n'y aurait de détruit que deux choses : la séparation actuelle du travail directeur et du travail manuel, et le forfait en vertu duquel le travail ma-

nuel échange des droits éloignés et incertains contre une rétribution fixe et immédiate. Mais il n'y aurait absolument rien là de contraire aux principes, car cette séparation et ce forfait sont des contrats accessoires, qui, par suite de convenances communes, se sont hantées sur la loi de partage fondamentale, et qui, sous l'empire d'autres circonstances ou d'autres convenances, peuvent disparaître et laisser revivre dans leur pureté naturelle les règles mises par la Providence à la distribution de la richesse entre le travail, la matière première, l'agent naturel et l'instrument.

CHAPITRE XXXV.

Des services du crédit comme instrument d'échange.

Du crédit considéré comme moyen de placer le capital inactif et disponible à la disposition du travail qui en est dépourvu, nous avons signalé le rôle et les modes d'action. Là ne se bornent pas les services qu'il rend à la société. Il fait encore l'office de monnaie. Voyons donc quels services il peut rendre comme instrument d'échange.

Décrire toutes les combinaisons par lesquelles le crédit peut suppléer la monnaie serait entrer dans un dédale de problèmes d'application. C'est aux traités spéciaux qu'il appartient de montrer le rapport des principes aux cas variés et nombreux qui peuvent se présenter à l'esprit. Nous ne nous occuperons que des phénomènes les plus saillants et les plus ordinaires.

Et d'abord, disons quelques mots du *virement de parties*, qui, sans suppléer la monnaie à proprement parler, rend, dans certains cas, son emploi inutile, en opérant la compensation des dettes par les créances.

Le *virement de parties* n'est guère en usage que

pour les fortes sommes. Il s'effectue au moyen d'un changement dans les écritures d'une banque où les parties ont des comptes-courants. Un négociant qui opère des mouvements de fonds considérables a presque toujours deux caisses ; l'une chez lui, pour les besoins quotidiens de ses affaires ; l'autre chez un banquier, vis-à-vis duquel il est alternativement, selon l'occurrence, emprunteur ou prêteur. Un négociant doit-il une somme notable à un autre commerçant en relation avec le même banquier que lui, il fait passer d'un compte-courant à l'autre la somme dont il est débiteur, et sa dette se trouve soldée sans qu'on ait fait usage de la monnaie.

S'agit-il de sommes moins fortes, on a recours à un expédient analogue, fort usité en Angleterre sous le nom de *check*. Le débiteur, qui a des fonds chez un banquier, se libère envers son créancier en lui délivrant un bon sur ce banquier, bon payable à vue et au porteur. Jusque là, il n'y a qu'un achat à crédit et promesse de payer. Mais si le porteur du *check*, débiteur lui-même d'un tiers, le paie avec ce *check*, voilà un marché soldé avec une promesse de payer faisant l'office de monnaie. Autant de fois le *check* change de mains, autant de fois la promesse de payer remplit l'office de monnaie, sans être monnaie. Finalement, elle arrive à la caisse du banquier qui paie en écus ; mais il n'y a qu'un seul mouvement de monnaie pour un nombre indéterminé de transactions.

On arrive même à supprimer en partie le paiement des *checks* en espèces. Voici comment.

Les *checks* sont payables par un banquier. De leur côté, les porteurs de ces titres trouvent plus simple de charger un banquier d'en opérer le recouvrement que de l'opérer eux-mêmes. Si le banquier chargé d'opérer le recouvrement est le même individu que le banquier chargé de payer, il reçoit le *check* des mains de l'un comme espèces, et en débite le compte courant de l'autre. De la sorte la plupart des banquiers se trouvent à la fois débiteurs et créanciers d'un certain nombre de titres, qui se font compensation les uns aux autres dans leurs propres mains sans aucun mouvement d'espèces.

Les *checks* sur un banquier qui ne sont pas payables par lui-même, le sont par d'autres banquiers, lesquels ont, de leur côté, des effets à recouvrer sur le premier. Que tous les banquiers se réunissent chaque jour, qu'ils échangent les bons qu'ils ont les uns sur les autres, et voilà une masse considérable de transactions liquidée avec de faibles appoints en espèces. Un immense mouvement d'affaires aboutit par ce mécanisme au versement de quelques balances. Pendant l'année 1839 avec 66,275,600 livres sterling en espèces, on a liquidé dans le *Clearing-House* de Londres une somme d'affaires montant à 954,401,600 livres sterling ; c'est-à-dire qu'en moyenne 200,000 livres sterling ont quotidiennement tenu

lieu de 3,000,000, et qu'à l'aide du mode de compensations dont il s'agit, on a opéré un nombre quelconque d'échanges avec quinze fois moins de monnaie. L'usage des *checks* s'étant étendu depuis, la proportion actuelle est bien plus élevée. Le mouvement journalier du *Clearing-House* a varié, en 1865, de 15 à 25 millions de livres (372 à 625 millions de francs). On peut admettre le chiffre de 4 milliards et demi à 5 milliards de livres (112 à 125 milliards de francs), comme moyenne des opérations de l'année à Londres.

A New-York, les transactions du *Clearing-House* se sont élevées, en 1863, à 17 milliards de dollars (près de 90 milliards de francs) et à 25 milliards et demi de dollars (110 milliards de francs), en 1864.

Les *billets à ordre* et les *lettres de change payables dans le lieu où elles sont tirées*, sont aussi des *virements de partie* d'un genre particulier. L'endossement de ces effets a pour conséquence principale la substitution d'un prêteur à un autre ; mais comme au lieu de livrer des écus à son créancier, on peut, s'il consent à donner terme, passer à son ordre un effet de commerce, les billets à ordre et les lettres de change remplissent dans ce cas l'office de monnaie. Il n'est pas même besoin pour cela, quand il s'agit d'effets échus, que le preneur se constitue prêteur. Offrir des billets échus au lieu d'espèces, ce n'est plus demander à la fois un délai pour s'acquitter et confiance dans

la solvabilité du tiré ou du signataire ; c'est simplement payer avec du papier qu'on est supposé pouvoir à l'instant même échanger contre des écus. Dans ce cas, les effets de commerce tiennent absolument lieu de monnaie et rendent les mêmes services. Plus l'usage s'en répand, moins on a besoin d'espèces pour liquider les échanges; plus on peut multiplier les transactions, sans augmenter la quantité des instruments d'échange métalliques en circulation. De là cette conséquence que, pour un chiffre donné d'affaires, la monnaie est plus abondante ou plus rare, selon qu'un plus ou moins grand nombre de transactions est réglé en papier. L'usage du papier ou son extension équivalent donc à une multiplication des instruments d'échange.

Que ce soit un avantage, c'est ce que chacun sent d'instinct ; mais cet avantage n'est pas aussi énorme que l'ont dit quelques-uns, et il est en partie compensé tant par les inconvénients d'une hausse générale des prix que par les risques spéciaux auxquels expose l'usage du crédit comme suppléant de la monnaie.

En quoi consiste l'avantage ?

Il est double.

En premier lieu, on a partiellement substitué l'emploi d'un instrument d'échange léger, d'un très-petit volume, facile à transmettre de la main à la main, à un instrument pesant, d'un volume plus petit, il est vrai, et d'un transport plus facile que

la presqu'universalité des autres produits, mais enfin d'un volume plus considérable et d'un transport moins facile que des feuilles de papier.

En second lieu, on a rendu disponible pour la consommation une partie des métaux précieux employés jusque-là comme monnaie. L'emploi du papier comme monnaie équivalant à une multiplication d'instruments d'échange, tous perdent de la valeur. Or, dès que la valeur de la monnaie baisse, à poids égal, le lingot vaut plus que l'écu. On aura dès lors intérêt à fondre des écus et à les convertir en lingots. Or, cela ne manquera pas d'arriver jusqu'à ce que l'équilibre se rétablisse entre la valeur du lingot et celle de l'écu. Tous les écus transformés en lingots deviennent disponibles pour la consommation, c'est-à-dire pour l'orfèvrerie, etc., etc. Ces lingots sont comme une manne tombée du Ciel. Ils n'ont coûté ni efforts ni dépenses d'extraction. Les hommes les acquièrent comme objets de consommation, par cela seul qu'ils ont trouvé moyen, sans aucun sacrifice, de s'en passer comme instruments d'échange.

Mais c'est là tout, et maintenant voici le revers de la médaille.

La multiplication des instruments d'échange réduisant la valeur de la monnaie, il faut dorénavant donner d'autant plus d'unités monétaires en échange d'un produit quelconque, que les promesses de payer remplissent davantage l'office de monnaie. Cela revient à dire que l'usage d'effectuer

un certain nombre de paiements en papier de commerce élève le prix de toutes choses, en réduisant la valeur de l'instrument d'échange qui sert de mesure empirique à la valeur de toutes choses. Utile aux hommes en tant que producteurs, cette hausse générale des prix leur est dommageable en tant que consommateurs. Or, comme les rôles de consommateur et de producteur ne se rencontrent pas chez tous dans la même proportion, il n'y a pas pour tous exacte compensation des avantages et des inconvénients. De là un trouble dans la situation de la plupart. Si l'on ne s'en rend pas bien compte, c'est que les promesses de payer n'interviennent que peu à peu comme suppléant la monnaie dans les transactions. Ils n'entrent dans la circulation, ou n'y entrent en plus grand nombre, que progressivement. La dépréciation de la monnaie métallique n'est donc pas un phénomène soudain, mais un effet qui se produit assez lentement pour ne pas bouleverser brusquement les situations. Pour n'être pas fortement senti, le changement n'en n'existe pas moins, et engendre toutes ses conséquences naturelles.

Voilà pour l'inconvénient. Passons au risque.

Les hommes sont désormais exposés à ce qu'une cause quelconque venant à diminuer ou détruire la confiance qu'inspirent les promesses de payer faisant l'office de monnaie, ces promesses cessent d'être reçues en paiement, et, par conséquent, de remplir la fonction de monnaie. Or, dès

que le papier ne supplée plus la monnaie, il y a insuffisance de monnaie métallique, car un certain nombre d'instruments d'échange faisant tout-à-coup défaut, ceux qui demeurent ne sont plus en quantité proportionnée aux transactions. De là une crise monétaire, résultant d'un déficit soudain dans les instruments d'échange. La valeur des écus s'élève par suite de leur rareté plus grande comparativement à la demande; c'est-à-dire qu'il faut donner plus de blé, de fer, etc., pour obtenir la même quantité d'or ou d'argent. En d'autres termes, le prix de toutes choses baisse. La hausse des prix, fâcheuse aux hommes en tant que consommateurs, leur avait été utile en tant que producteurs; à l'inverse, la baisse des prix, utile aux hommes en tant que consommateurs, leur est dommageable en tant que producteurs. Mais ici encore il n'y a pas exacte compensation pour tous entre les inconvénients et les avantages, parce que dans chacun le rôle de consommateur et celui de vendeur ne se trouvent pas dans le même rapport. Il y a donc un trouble apporté dans la situation économique de beaucoup de personnes, et un trouble d'autant plus sensible que cette fois la révolution se produit d'une façon subite et non plus progressive. C'est tout d'un coup que les promesses de payer cessent de faire l'office de monnaie, par suite de quelqu'événement politique ou économique qui met généralement en question la solvabilité des débiteurs. C'est tout d'un coup,

par conséquent, que le vide se produit dans les instruments d'échange et qu'ils deviennent insuffisants.

Comme celle des autres produits, la valeur des lingots baisse comparativement à celle des écus. On en fait donc monnayer, jusqu'à ce que l'équilibre soit rétabli entre la valeur du même poids de métal en lingot et en monnaie. La monnaie jetée dans la consommation par l'emploi du papier dans les paiements, en est donc retirée par l'abandon du papier comme instrument d'échange. Ce surcroît de richesse gratuitement acquis par l'usage d'un mode ingénieux de paiement accolé à l'emploi de la monnaie métallique, il faut le ravir à la consommation, et ce sont les vendeurs à prix réduit qui en opèrent à leurs dépens la restitution à la société. Or, une telle évolution est fort pénible pour ceux qui en font les frais, et les contre-coups douloureux qu'en ressent toute la matière sociale sont incalculables.

Voilà les inconvénients et les risques de l'emploi du crédit comme suppléant de la monnaie, si l'on envisage les choses au regard de toute l'humanité. Que si on les étudie du point de vue particulier de tel ou tel peuple, il faut distinguer si ce peuple produit des métaux précieux ou les acquiert par voie d'échange.

Le développement du crédit, en rendant inutile une partie de la monnaie et en rejetant le superflu dans la consommation, fait baisser la valeur du

métal, car l'argent est moins demandé. Les frais d'extraction demeurant les mêmes et la valeur du produit venant à décroître, il peut arriver que les frais de production surpassent la valeur, et qu'il faille abandonner, au moins pour un temps, les mines exploitées ou les moins riches d'entre elles. Les choses se passeraient alors, comme si la valeur de l'argent venait à baisser par suite d'une production excessive. Ainsi, les avantages résultant de l'usage du crédit, pourraient, relativement à un peuple producteur d'argent, être plus que compensés par le dommage qu'il en recevrait. Il verrait une branche importante de sa production frappée de stérilité, tout au moins de langueur, et il cesserait de pouvoir se procurer une partie des richesses qu'il obtenait en donnant des lingots d'argent.

Pour les peuples qui ne possèdent point de mines d'or ou d'argent, l'abaissement de la valeur de ces deux métaux serait un avantage. Ils les paieraient moins cher, c'est-à-dire que pour la même quantité de blé, par exemple, ils recevraient plus d'argent, ou, ce qui revient au même, ils obtiendraient autant d'argent avec une moindre quantité de blé.

Si l'usage du crédit se développe à la fois chez tous les peuples non producteurs de métaux précieux dans la même proportion, comparativement au chiffre de leurs transactions, l'avantage sera le même pour tous. En effet, si la valeur de l'or et de l'argent baisse également chez tous, tous pour-

ront utiliser pour la consommation une quantité proportionnellement égale de kilogrammes d'or et d'argent auparavant employés comme monnaie, mais, en revanche, ils s'exposeront tous, et dans la même mesure, à une crise monétaire.

Si le crédit se développait chez les Anglais plus rapidement que chez les Français et autres, la valeur de l'argent baisserait plus chez les premiers que chez les seconds, et une partie de cet argent irait s'échanger contre des produits français ou autres, ce qui augmenterait, sans accroissement de travail de la part des Anglais, la masse de leurs objets de consommation. En revanche, ils seraient plus exposés que leurs voisins, à ce que, le crédit venant à disparaître ou à se restreindre, la quantité de monnaie, suffisante auparavant, devînt au contraire insuffisante. Dans ce cas, ils seraient contraints d'acheter de l'or et de l'argent pour combler le vide; opération désavantageuse, dans laquelle ils donneraient des objets de consommation, pour recevoir de simples instruments d'échange.

En résumé, le crédit, en tant que suppléant la monnaie, produit ce résultat de substituer un instrument d'échange commode et gratuit, à un instrument d'échange pesant et coûteux; mais le crédit ayant pour base la confiance des prêteurs dans la solvabilité des emprunteurs, et cette confiance pouvant être ébranlée par diverses causes, comme une guerre, une révolution, etc., ce

substitut de la monnaie peut s'évanouir brusquement, et, par sa disparition soudaine, plonger la société dans une crise monétaire, laquelle se prolongera jusqu'à ce que l'équilibre soit rétabli entre le chiffre des transactions et la quantité de monnaie en circulation.

CHAPITRE XXXVI.

Du change.

En passant des mains du tireur dans celles des endosseurs successifs qui l'acceptent en paiement, la lettre de change remplit la fonction de monnaie concurremment avec les *checks* et les virements de parties proprement dits. Quand elle est tirée d'une place de commerce sur une autre, elle fait plus : elle dispense d'envoyer des espèces pour solder les dettes d'un lieu envers un autre; ou plutôt, elle fournit le moyen d'économiser totalement ou partiellement les frais de transport du numéraire entre une place et une autre, en opérant la compensation des dettes à distance. On arrive à ce résultat par une combinaison fort simple.

Une fois la monnaie inventée, il ne se fait plus de trocs directs que dans des cas très-rares. C'est contre de la monnaie que s'échangent dès lors toutes les richesses. Tous les marchés entre personnes habitant des lieux différents se résoudront donc en envois de monnaie d'un lieu dans un autre, à moins qu'on n'arrive au même résultat par une combinaison différente et meilleure. Si l'on songe au nombre des transactions qui se concluent

d'un bout du monde à l'autre, et aux expéditions de numéraire que suppose leur réglement en espèces, on comprendra de quel intérêt il était pour les hommes de trouver une manière de solder tous ces marchés sans faire immédiatement voyager une telle masse de métaux précieux. On n'y a pourtant réussi qu'assez tard, s'il est vrai que l'usage des lettres de change ne remonte pas au-delà du moyen-âge.

Quoi qu'il en soit, voici en quoi consiste la combinaison.

Les dettes d'une place envers une autre, quelle qu'en soit l'origine, peuvent être payables de deux façons. Ou bien le débiteur doit s'acquitter de son engagement au domicile de son créancier ; ou bien il doit s'acquitter à son propre domicile. Au point de vue qui nous occupe en ce moment, peu importe la cause de la dette. Que des espèces soient dues parce que le débiteur a acheté des marchandises, ce qui est le cas le plus fréquent ; ou parce qu'on lui a rendu des services qu'il faut rémunérer ; ou parce qu'emprunteur il paie soit le capital, soit les intérêts ; ou parce que prêteur il doit livrer des fonds à l'emprunteur ; la situation est la même. Dans toutes les hypothèses, il y a un paiement à opérer, et le *payeur* n'habite pas le même lieu que le *payé*. Or, le paiement doit être effectué au domicile du *payeur* ou au domicile du *payé*.

Pour les paiements qui doivent être effectués au

domicile du *payé*, il faudrait toujours, si aucun expédient ne l'en dispensait, que le payeur envoyât des espèces, en prenant à sa charge les frais du transport et les risques du voyage.

Pour les paiements qui doivent être effectués au domicile du *payeur*, et qui sont pour la plupart des soldes de marchandises, le mode en usage est la création d'une lettre de change tirée par le créancier sur le débiteur. Si aucune combinaison moins onéreuse ne survient, qui modifie le cours primitif des choses, cette lettre est passée à l'ordre d'un correspondant dont le domicile est le même que celui du débiteur; ce correspondant en touche le montant chez le *tiré*, et expédie les espèces au *tireur*, lequel en paie le port et supporte les risques.

Mais il y a un moyen d'épargner le risque et la dépense quand il y a deux dettes, et que la dette d'une place est payable au domicile du payé, tandis que la dette de l'autre est payable au domicile du payeur. Ce moyen le voici :

Que le débiteur de Lyon, par exemple, qui a une remise, c'est-à-dire un envoi d'espèces, à faire à Bordeaux, achète au tireur de Lyon, qui a une créance de même chiffre à recouvrer sur Bordeaux, la lettre de change à l'aide de laquelle celui-ci sera payé à Bordeaux; puis qu'il envoie cette lettre à son créancier; et voilà les deux dettes acquittées sans envoi de numéraire, tant de Lyon à Bordeaux que de Bordeaux à Lyon. Le

créancier sur Lyon, domicilié à Bordeaux et dont la créance est payable à Bordeaux, touche, en effet, à Bordeaux le montant de sa créance; car, avec la lettre de change passée à son ordre, il reçoit des espèces chez le tiré, domicilié à Bordeaux. La dette de Lyon envers Bordeaux est donc acquittée. Celle de Bordeaux envers Lyon l'est aussi du même coup; car le tireur, ou créancier de Lyon sur Bordeaux, est payé par la vente de sa lettre de change sur Bordeaux au débiteur de Lyon envers Bordeaux.

Faut-il un exemple pour rendre l'explication plus claire ?

Dauphin, fabricant de soieries à Lyon, a vendu à Forsac, marchand de Bordeaux, des étoffes pour la somme de 1,000 francs. Afin de se couvrir, il tire sur Forsac une lettre de change de 1,000 fr. Au même moment, Belcour doit envoyer à Bordeaux 1,000 fr., pour rembourser Larive qui lui avait prêté cette somme. Belcour va chez Dauphin, lui donne 1,000 fr. contre la lettre de change tirée sur Forsac. Passée à l'ordre de Belcour par Dauphin, cette lettre est passée à l'ordre de Larive par Belcour. Expédiée à Larive, cette lettre est présentée à Forsac, qui remet à Larive les 1,000 fr. dus à Dauphin. Dauphin est donc payé, et sans faire venir d'espèces de Bordeaux à Lyon; Larive aussi est payé, et sans que Belcour lui envoie d'écus. Les deux dettes sont acquittées par un chassé-croisé de débiteurs

(Belcour a soldé la dette de Forsac envers Dauphin, et Forsac a soldé la dette de Belcour envers Larive), et par la substitution d'un lieu de paiement à un autre (payable à Bordeaux, la créance de Dauphin est payée à Lyon).

Sans doute il faut toujours 1,000 francs à Lyon pour payer Dauphin, et 1,000 francs à Bordeaux pour payer Larive; mais si la combinaison ne restreint pas directement l'usage de la monnaie, elle en rend le déplacement inutile. Or, pendant qu'ils feraient le trajet, les écus seraient retirés de la circulation et ne pourraient pas être utilisés pour l'échange et la distribution de la richesse.

Entre deux places de commerce de quelqu'importance, il y a en tout temps beaucoup de remises à faire et de créances à recouvrer; mais la somme des créances à recouvrer n'est pas toujours pour chacune d'elles exactement la même que celle des remises à faire. Or, lorsque les remises à faire sur une autre place sont plus importantes que les créances à recouvrer, tous les débiteurs ne peuvent échapper à la nécessité d'envoyer des écus, car il n'y a pas sur leur propre place assez de lettres de change pour faire équilibre aux remises. A l'inverse, lorsque les créances à recouvrer sur une autre place s'élèvent à un chiffre plus considérable que les remises à y opérer, tous les créanciers ne peuvent pas trouver des acquéreurs pour leurs lettres de change, et,

par conséquent, force est pour quelques-uns de faire venir des écus de la place débitrice. De là ce qu'on appelle le *change*.

Lorsque les débiteurs de Lyon qui ont des remises à faire sur Bordeaux savent ou soupçonnent que les lettres de change sur Bordeaux ne sont ou ne seront pas égales en chiffre aux remises, ils prévoient que quelques-uns d'entre eux, plus ou moins, suivant la disproportion existante entre les dettes et les créances, seront obligés de faire les frais d'un envoi d'écus à Bordeaux. Afin d'échapper à cette charge, les plus avisés offrent une prime aux détenteurs de lettres de change sur Bordeaux, afin d'obtenir la préférence sur d'autres dans l'achat de ces effets. Plus la disproportion est grande entre les remises à faire et les recouvrements à opérer, plus elle est connue, — et plus les débiteurs recherchent les lettres de change sur Bordeaux ; plus aussi les porteurs de ces lettres élèvent leurs exigences ; plus, par conséquent, s'élève la prime à payer pour obtenir du papier sur Bordeaux. Or, c'est du montant de cette prime que dépend le taux du *change*. On dit que le change monte, quand la prime s'élève, et par extension que le change est défavorable ou contraire.

Il y a une limite, toutefois, à l'élévation du change ; et cette limite est facile à trouver. Dès que la prime à payer est égale au port des écus, elle n'augmente plus. Dès lors, en effet, le débi-

teur qui a des remises à faire, aime mieux expédier du numéraire et supporter la charge du transport, que de payer une prime supérieure au port des espèces.

Au contraire, lorsque les créances à recouvrer excèdent les remises à faire, les porteurs de lettres de change sur Bordeaux savent ou soupçonnent que tous ne trouveront pas à Lyon d'acheteurs pour leurs effets, et que plusieurs, plus ou moins, selon le cas, seront obligés de faire venir des espèces de Bordeaux. Ils cèdent dès lors quelque chose sur le montant de leurs lettres de change pour attirer à eux les acheteurs. Plus les créances excèdent les remises, plus ils cèdent ; plus les débiteurs montrent de répugnance à acheter des lettres de change sur Bordeaux, plus, par conséquent, grossit la réduction que les porteurs d'effets consentent à faire aux acheteurs.

Néanmoins cette réduction, comme la prime, et pour les mêmes raisons, ne peut pas être plus forte que le prix du transport des écus, car alors les porteurs d'effets auraient intérêt à faire toucher leurs créances à Bordeaux par un correspondant et à se faire expédier les espèces.

Le taux du change, en hausse ou en baisse, a donc pour limites les frais de transport du numéraire. Rarement même il atteint cette limite, dans un sens ou dans l'autre. Il oscille sans cesse entre ces deux jalons extrêmes, selon que les créances l'emportent sur les dettes, ou les dettes

sur les créances. Quand les dettes et les créances sont en équilibre, le change est *au pair*, c'est-à-dire que les effets sont achetés pour le prix stipulé sur la lettre de change. Il n'y a ni prime payée par l'acheteur, ni réduction consentie par le vendeur. Les espèces ne valent ni plus ni moins que le papier. Le papier vaut autant que les espèces, et pas davantage. Le change est au pair des espèces.

Ainsi, pour rentrer dans notre exemple de tout à l'heure, si on suppose que le transport de cent francs en écus de Lyon à Bordeaux, et réciproquement, est de 1 franc, la lettre de change de Dauphin sur Forsac sera achetée 1,000 francs par Belcour, si le change est au pair, c'est-à-dire, si, de Lyon sur Bordeaux, les remises à faire sont égales aux créances à recouvrer. Si les remises excèdent les créances, la lettre de change pourra être payée par Belcour, selon la disproportion, depuis 1,000 fr. 25 c. jusqu'à 1,010 francs, mais jamais davantage. A l'inverse, il n'en donnera peut-être que 990 francs, mais jamais moins, si les créances excèdent les remises. N'en donne-t-il que 975, par exemple, c'est que l'effet n'est pas échu, et qu'il fait une opération d'escompte et de change à la fois.

Il arrive fréquemment que le change demeure au pair, bien que les remises et les créances d'une place sur une autre ne se trouvent point en équilibre. Il semble donc que la loi du change soit

sujette à déviation. En allant au fond des choses, cette anomalie apparente s'explique d'elle-même. Elle vient de ce que les dettes et les créances sont dans le rapport indiqué par le taux du change, à raison de compensations avec une troisième place.

Supposez que Lyon ait plus de remises à faire à Bordeaux, qu'il n'a tiré de lettres de change sur cette même place. Le papier sur Bordeaux devrait faire prime à Lyon. Il n'en est rien. Pourquoi cela? Comment le change demeure-t-il au pair? Parce que Lyon a moins de remises à faire sur Paris, je suppose, qu'il n'a de papier sur cette place, tandis que Bordeaux a plus de remises à faire à Paris qu'il n'a de lettres sur cette place. Dès lors tout s'explique. Le papier de Lyon sur Bordeaux devrait faire prime à Lyon, faute pour les Lyonnais qui ont des remises à faire à Bordeaux, de trouver autant de papier sur cette place qu'il leur en faudrait pour acquitter toutes leurs dettes; mais ceux qui ne peuvent trouver du papier sur Bordeaux en trouveront facilement sur Paris, — car on a tiré à Lyon sur Paris pour une somme plus forte que celle des remises à effectuer à Paris. Aussi le papier sur Paris, qui, à Lyon, devrait être au-dessous du pair, le conserve ou le regagne-t-il, recherché qu'il est par les Lyonnais qui ont des remises à faire à Bordeaux, et qui, faute de papier sur Bordeaux, achètent du papier sur Paris. Par la même raison et en même

temps le papier sur Bordeaux, qui devrait faire prime, reste au pair, parce que la ressource du papier sur Paris empêche que pour le papier sur Bordeaux la demande ne dépasse l'offre. Rompu d'un côté, l'équilibre se rétablit d'un autre côté.

Reste à expliquer comment l'opération se liquide.

Ce papier sur Paris, acheté par les Lyonnais qui ont des remises à faire sur Bordeaux, que devient-il ? Il est envoyé à Bordeaux aux créanciers de Bordeaux sur Lyon, et ceux-ci l'acceptent, bien qu'il ne soit pas payable à Bordeaux. Pourquoi cela ? Parce que Bordeaux ayant des remises à faire à Paris plus qu'il n'y a de papier sur Paris à Bordeaux, le papier sur Paris y est recherché. Il ferait prime si on n'en recevait de Lyon. Le papier de Lyon sur Paris, envoyé à Bordeaux aux créanciers de cette place sur Lyon, y est vendu aux débiteurs de Bordeaux envers Paris, et de cette façon les Bordelais créanciers de Lyon sont désintéressés par les Bordelais débiteurs de Paris. Ces Bordelais qui ont des remises à faire à Paris, qui, pour se libérer, ont acheté le papier de Lyon sur Paris, envoient ce papier à leurs créanciers de Paris, et ceux-ci se font payer par les Parisiens débiteurs des lettres de change tirées de Lyon sur Paris. Les obligations de Paris envers Lyon se trouvent donc remplies, sans déplacement de numéraire, bien

que les remises de Lyon sur Paris soient moindres que les dettes de Paris envers Lyon.

C'est cette compensation indirecte qui maintient le change au pair entre Lyon et Bordeaux, bien que les dettes de Lyon et de Bordeaux ne se balancent point.

Souvent la compensation indirecte n'est pas complète. Si, entre les remises à faire de Lyon tant à Paris qu'à Bordeaux et les lettres tirées de Lyon tant sur Paris que sur Bordeaux, la balance n'est pas exacte, et s'il n'y a pas balance entre les remises à faire de Bordeaux à Paris et les lettres de change tirées de Bordeaux sur Paris, plus les lettres de Lyon sur Paris passées à l'ordre de Bordeaux, le change ne demeurera au pair des espèces ni à Lyon, ni à Bordeaux, et cela parce que l'équilibre entre les remises et les recouvrements à opérer ne sera point parfait, malgré l'envoi à Bordeaux d'une portion du papier de Lyon sur Paris. Mais l'écart tant à Lyon qu'à Bordeaux entre les remises et les effets sur Paris sera diminué de tout ce qui aura été passé à l'ordre de Bordeaux du papier de Lyon sur Paris, et la différence du change au pair en sera moindre dans la proportion de la compensation opérée.

Au lieu de trois places, qu'on en suppose quatre, cinq, six, on compliquera l'explication du problème ; mais au fond il sera toujours le même. Des dettes et des créances qui ne se balancent pas directement, se peuvent indirectement balancer,

ou bien totalement, ou bien partiellement. Or, ces compensations indirectes ont pour effet de contenir et de réprimer les écarts du change; tandis que les écarts du change, en avertissant les intéressés, leur indiquent dans quel lieu la compensation indirecte est possible et profitable.

Mais quel que soit le nombre des places en rapport d'affaires les unes avec les autres, et malgré les facilités de compensation qui résultent de la multiplicité des relations commerciales de chacune d'elles, il arrive souvent que les remises à faire par une place sur d'autres excèdent les lettres de change tirées de cette même place sur les autres, ou *vice versâ*, et que, malgré tout, le papier y vaille plus que le numéraire ou le numéraire plus que le papier, soit dans toutes les directions, soit dans quelques-unes seulement, tandis que pour les autres le change demeure au pair. Il se peut encore, et cela n'arrive pas moins souvent, que le papier fasse prime dans une ou plusieurs directions et le numéraire dans une ou plusieurs autres. Mais, quel que soit le change, on peut dire, en définitive, que change haut veut dire dettes lointaines surpassant les créances lointaines; et change bas, dettes lointaines moindres que créances lointaines. Les dettes lointaines sont les remises à effectuer sur une autre place; les créances lointaines sont les créances à recouvrer sur une autre place, et qui font tirer sur cette

place débitrice des lettres de change par la place créancière.

De peuple à peuple, les choses se passent, au fond, absolument comme de ville à ville. Il n'y a de différence que dans le mode suivant lequel s'exprime et s'opère la hausse ou la baisse du change. Au lieu d'ajouter ou de retrancher quelque chose au chiffre stipulé sur l'effet qui est l'objet du change, on suppose que la valeur de la monnaie étrangère avec laquelle la lettre de change sera payée par le *tiré*, est supérieure à sa valeur intrinsèque d'une certaine quantité, quand le change est contraire, c'est-à-dire au-dessus du pair, et, à l'inverse, inférieure à sa valeur intrinsèque, quand le change est favorable, c'est-à-dire au-dessous du pair.

Ainsi la valeur de la livre sterling d'Angleterre étant, pour la commodité de la démonstration, supposée égale à 25 francs, 100 livres sterling valent au pair 2,500 francs. Si le change sur Londres est au-dessus du pair à Paris, on ne dira pas que les effets sur Londres se vendent avec une prime de 2/5 pour 0/0, mais que la livre sterling vaut 25 francs 10 centimes. En définitive, donner 2,510 francs contre 100 livres sterling, parce que la livre sterling vaut 25 francs 10 centimes, ou parce que pour obtenir un effet de 100 livres sterling il faut payer une prime de 10 francs, c'est tout un. Le change sur Londres est-il au-dessous du pair, on ne dira pas que les effets sur

Londres perdent 2/5 p. 0/0, mais que la livre sterling ne vaut que 24 francs 90 centimes. En définitive, ne payer 100 livres sterling que 2,490 francs, parce que la livre sterling ne vaut que 24 francs 90 centimes, ou parce que le vendeur vous fait une remise de 10 francs, c'est tout un.

Cette manière d'évaluer le taux du change a prévalu, parce que le système monétaire des diverses nations n'étant pas le même, et l'altération des monnaies ayant été longtemps une ressource fiscale; les banquiers du moyen-âge et même de siècles plus rapprochés de nous, ont dû, en échangeant des traites d'un pays sur un autre, comparer sans cesse la valeur intrinsèque des monnaies et en faire état dans leurs réglements de compte. Ayant à déterminer en même temps le taux du change, ils ont fait d'une pierre deux coups, en supposant des variations fictives dans la valeur des monnaies. Le mode a survécu à sa cause. Bien que la valeur intrinsèque des monnaies ne soit plus sujette à des modifications secrètes; bien que la valeur respective des diverses monnaies de même métal soit invariable, on continue, de nation à nation, à régler les différences des dettes et des créances réciproques par des hausses ou des baisses fictives dans la valeur comparative des monnaies par lesquelles s'exprime et se mesure le montant des traites. La preuve que c'est une vieille coutume, c'est qu'entre nations qui ont le même système et le même étalon monétaires,

force est bien de mesurer le change par le moyen en usage quand il s'agit de deux places de commerce de même nation. Ainsi entre la France, la Suisse, l'Italie, la Belgique, le change se règle comme entre Lyon et Bordeaux. Mais il reste soumis au mode ancien pour l'Angleterre, la Hollande, les Etats-Unis, l'Allemagne, etc., etc., qui ont des systèmes monétaires différents de celui de la France.

Quand l'étalon monétaire de deux pays en rapports de commerce est du même métal, le change se règle au pair sur la valeur intrinsèque comparative des deux étalons, et, au-dessus comme au-dessous du pair, la différence déterminée par la comparaison des dettes et des créances s'exprime par l'élévation ou la dépréciation fictive de l'un des deux étalons monétaires.

Pour que la pratique fût parfaitement conforme aux principes théoriques, il faudrait que l'élévation fictive au-dessus du pair, ou l'abaissement fictif au-dessous, portât sur l'unité monétaire dans laquelle la lettre de change doit être payée. Ainsi, il faudrait, le papier de Madrid sur Paris étant payable en francs, que le taux du change fût exprimé à Madrid par des variations fictives dans la valeur du franc estimé en divisions de la piastre, comme le taux du change à Paris, pour le papier sur Madrid, payable en piastres, est exprimé par des variations fictives dans la valeur de la piastre estimée en francs.

Mais il n'en va point de la sorte. A Madrid comme à Paris, c'est par des variations fictives dans la valeur de la piastre estimée en francs que s'exprime le taux du change sur Paris, et cela par la simple raison qu'il est plus commode pour les calculs d'exprimer le rapport du gros étalon d'argent au petit par le nombre de francs que contient la piastre, que d'estimer le franc par des fractions de la piastre. Au fond, cela revient au même, car acheter des francs, au-dessus du pair, à Madrid, en supposant que la valeur du franc hausse ou que celle de la piastre baisse, revient absolument au même; tout comme il revient au même d'acheter des francs à Madrid au-dessous du pair, en supposant que la valeur du franc baisse ou que celle de la piastre augmente. Mais si le résultat des calculs est le même, il y a là une cause de trouble pour les esprits peu familiarisés avec les opérations du change étranger.

Pour Paris, cela ne prête à aucune confusion, car si le change sur Madrid est contraire, on dit que le change monte, ce qui est juste de toutes façons, puisque la valeur de la piastre s'élève et qu'on la paie plus cher. On dit que le change baisse, et avec la même évidence de vérité, quand il est favorable, puisque la valeur de la piastre baisse et qu'on en achète davantage avec le même nombre de francs. Mais pour Madrid, il en résulte cette singularité que si le change sur Paris y est contraire, c'est-à-dire si on paie le franc plus

cher, la cherté plus grande du franc s'exprimera par un renversement du rapport, en disant que la piastre baisse, ce qui est bien fait pour troubler les personnes que la pratique n'a point façonnées à cette manière de parler. A l'inverse, quand le change est favorable, c'est-à-dire quand il baisse, on croirait volontiers que le taux du change monte, puisqu'au lieu de dire que le franc perd de sa valeur, on dit que la valeur de la piastre est plus forte.

La même anomalie apparente se rencontre pour la monnaie d'or, dans les opérations de change entre Londres et New-York. La livre sterling est évaluée en dollars à Londres comme à New-York, et le dollar n'est point évalué à Londres en fractions de livres sterling. Quand le change sur New-York est contraire à Londres, on ne dit pas que le dollar monte, mais que la livre sterling baisse, et, de fait, il faut plus de 100 livres sterling pour acheter une traite de 500 dollars, à supposer que le pair soit 500 dollars contre 100 livres sterling. A l'inverse, s'il est favorable, on achète 500 dollars avec moins de 500 livres sterling, et le taux du change s'exprime en disant que la livre sterling hausse.

Le problème est plus compliqué quand les deux étalons ne sont pas du même métal. Au lieu de comparer une fois pour toutes la valeur intrinsèque des deux étalons, il faut alors comparer la valeur relative de l'or et de l'argent pour le réglement de

chaque affaire. C'est le cas dans lequel se trouve New-York vis-à-vis de Cuba et de Mexico. A chaque opération de change, il faut consulter le rapport de l'or à l'argent à New-York, si la lettre de change est tirée de New-York sur La Havane, ou à La Havane, si la lettre de change est tirée sur New-York.

Quand il s'agit de fixer le pair de deux étalons dont l'un est d'or et l'autre d'argent, c'est infailliblement l'étalon d'argent qui sert d'évaluateur, car c'est lui qui représente l'unité la plus faible. C'est donc lui qui est censé avoir une valeur fixe, et la valeur de l'étalon d'or est déterminée par la quantité d'unités monétaires d'argent qu'il représente au pair. Si l'argent fait prime, on déprécie la valeur de l'étalon d'or, en disant qu'il ne vaut plus que tant d'étalons d'argent. Si c'est l'or qui fait prime, cela s'exprime en surélevant la valeur de l'or. On dit qu'il vaut tant d'étalons d'argent.

Ainsi, à Londres, le change sur Hambourg s'exprime toujours, en hausse comme en baisse, par le nombre de marcs-banco d'argent que peut acheter une livre sterling, et de même, à Hambourg, le change sur Londres s'exprime par le nombre de marcs-banco d'argent qu'il faut donner pour obtenir une livre sterling.

Comment dès lors se feront entre Hambourg et Londres les opérations de change ?

On commence par tenir compte du rapport de

l'or à l'argent. Leur rapport ordinaire et moyen est-il changé au bénéfice de l'or, et s'agit-il d'une traite de Londres sur Hambourg ? Pour obtenir le même nombre de marcs-banco, il faudra donner moins de livres sterling qu'on n'en donnait quand le rapport moyen des deux métaux n'était pas altéré; et cela, lors même qu'en vertu de la balance du commerce Hambourg ne devrait pas plus à Londres que Londres ne doit à Hambourg. Comme l'évaluation se fait en marcs-banco, on dit que la livre sterling se vend plus cher, que sa valeur a monté. Si, au pair, la livre sterling vaut 13 marcs 1/2, la prime de l'or en élèvera la valeur à 13 marcs 5/8 par exemple.

A l'inverse, si le rapport de l'or et de l'argent s'est changé au bénéfice de l'argent, pour obtenir le même nombre de marcs-banco, il faudra donner plus de livres sterling qu'on n'en donnait avant l'élévation de la valeur de l'argent. On dira donc que la livre sterling vaut moins, et exactement encore, car elle n'obtient plus que 13 marcs 3/8.

Sommes-nous à Hambourg ? Si le rapport est changé au bénéfice de l'argent, on dira encore que la livre sterling vaut moins, quoiqu'en réalité ce soit le marc qui monte, car les variations du change sont toujours exprimées en marcs-banco. La livre ne sera plus censée valoir que 13 marcs 3/8. Est-ce l'or qui fait prime, au contraire, on dira, et ici l'expression est conforme au fond des

choses, que la livre sterling est au-dessus du pair, qu'elle vaut 13 marcs 5/8.

Voilà le compte de la prime sur l'or ou sur l'argent réglé.

Reste maintenant à voir dans quel rapport sont les dettes et les créances réciproques de Londres et de Hambourg.

Supposons que ce rapport soit tel que le papier sur Hambourg fasse prime à Londres, et que l'argent y fasse prime aussi. Comment va-t-on exprimer cette situation? Pour que le papier fasse prime, il faut que les remises de Londres sur Hambourg soient plus considérables que ne le sont les dettes de Hambourg envers Londres. Le change est donc contraire. Le marc-banco vaut plus que le pair, et parce qu'on a besoin d'exporter du numéraire, et parce que l'argent a monté par rapport à l'or. Mais comme le taux du change s'exprime en marcs, on ne dit pas à Londres que le marc a monté ; on dit que la livre sterling a baissé, et qu'elle ne vaut plus par exemple, que 13 marcs 1/8. On lui fait perdre 3/8 de marc-banco, à savoir 2/8 pour change, et 1/8 pour prime de l'argent.

A l'inverse, si le change sur Hambourg est favorable à Londres, et que l'or y fasse prime, le marc d'argent baisse de valeur, et parce qu'il faut envoyer du numéraire de Hambourg à Londres, et parce que l'argent a baissé par rapport à l'or. Mais comme le taux du change s'exprime en

marcs, on ne dira pas que le marc a baissé de valeur ; on dira que la livre sterling a gagné et qu'elle vaut 13 marcs 7/8, à savoir 2/8 pour change et 1/8 pour prime de l'or.

Mais si l'or fait prime, tandis que le change est contraire, voilà que le marc monte à cause de la balance du commerce, tandis qu'il baisse à cause de la prime de l'or. On dira donc que la livre sterling ne vaudrait plus que 13 marcs 2/8 à cause du change, si la prime de l'or ne lui faisait pas gagner 1/8, ce qui établit l'équivalence sur 13 marcs 3/8.

Si c'est l'argent qui fait prime tandis que le change est favorable, on dira que la livre sterling gagne 2/8 pour change, mais qu'elle perd 1/8 de prime, et que le change est à 13 marcs 5/8.

A Hambourg nous retrouverions les mêmes combinaisons, mais avec cette simplification que la hausse ou la baisse de la livre sterling, soit à raison du change, soit à raison de la prime de l'or ou de l'argent, s'exprime directement en marcs-banco, tandis qu'à Londres les variations fictives du marc-banco s'expriment indirectement par la hausse ou la baisse de la livre sterling en sens inverse. Quand le change de Hambourg sur Londres est contraire, la livre sterling vaut plus de 13 marcs 1/2, et si l'or fait prime, la prime s'ajoute au change ; elle s'en déduit, si c'est l'argent qui fait prime. Le change est-il favorable ? La livre sterling vaut moins que 13 marcs 1/2. Si

l'or fait prime, la perte de la livre sterling est amoindrie du montant de la prime ; la perte s'accroît, au contraire, de la même quantité, si c'est l'argent qui fait prime.

En résumé, quand il y a deux étalons en présence, l'un d'or, l'autre d'argent, comme le change s'exprime toujours par des variations fictives dans la valeur de l'étalon d'or, la prime en faveur de l'or grossit l'évaluation fictive de l'étalon d'or qui exprime le change, tandis que la prime en faveur de l'argent la réduit.

Si compliquées qu'elles puissent paraître aux personnes qui n'y sont point initiées par la pratique des affaires, les opérations de change ne sont jamais que des problèmes de compensation, dans lesquels on tient compte de l'échéance des lettres de change et de la valeur relative de l'or et de l'argent.

CHAPITRE XXXVII.

Des billets de banque.

De toutes les promesses de payer, il n'en est aucune qui remplisse aussi parfaitement l'office de monnaie que le billet de banque, c'est-à-dire le billet au porteur émis par une banque. Les billets à ordre et les lettres de change sont des titres de prêts dont la cession est déchargée de toute formalité incommode, puisqu'il suffit d'une signature pour les faire passer d'une main dans une autre ; mais enfin, parce que ce sont des créances dont le créancier primitif reste connu et responsable vis-à-vis des personnes qui deviennent ensuite créancières à sa place, parce qu'elles portent intérêt, parce qu'elles sont remboursables à une époque fixe, elles ne remplissent qu'imparfaitement la fonction de monnaie. Déjà le *check* supplée davantage les écus. Il est payable à vue ; il se transmet sans écriture; le tireur et le tiré seuls restent connus et responsables vis-à-vis du porteur. Pour le billet de banque, l'assimilation des rôles est presque parfaite. Tiré par la banque sur elle-même, payable à présentation, reçu par un premier porteur au lieu et placc de numéraire, parce qu'au guichet

voisin le billet peut être converti en monnaie, se transmettant de main en main parce qu'on peut à son gré l'échanger contre des écus, opérant parfait paiement comme de la monnaie, ne donnant de recours au porteur que contre la banque par laquelle il est émis, il rend les mêmes offices que le métal. Pour être de la monnaie, il ne lui manque qu'une chose : posséder une valeur intrinsèque. Mais de cette qualité là, il est absolument dépourvu, puisque c'est un simple chiffon de papier.

Et voilà justement la merveille ! Comment un chiffon de papier, simple promesse de payer, peut-il circuler comme circule la monnaie et opérer paiement de porteur à porteur ?

C'est dans les banques de dépôt qu'il faut chercher l'origine du phénomène.

Comme moyen d'échange et de distribution de la richesse, la monnaie rend d'immenses services ; elle n'est cependant point un instrument parfait.

L'or et l'argent monnayés sont, il est vrai, des produits d'une consommation fort lente ; mais enfin, ils sont détruits par le frottement (1).

Les métaux précieux sont pesants. Ils ont sans doute, relativement à la plupart des autres richesses, une grande valeur sous un petit volume ; néanmoins, quand il s'agit de sommes considéra-

(1) Les pièces de cinq francs perdent en moyenne 4 milligrammes chaque année.

bles, le transport de la monnaie n'est pas commode. Pour des richesses destinées par leur nature à passer sans cesse de main en main, à *circuler* continuellement, c'est là un inconvénient grave.

Par la création d'établissements où les détenteurs, soit de monnaie, soit de lingots, peuvent déposer leurs métaux précieux contre un *recepisse*, lequel constate que *telle* somme a été versée dans la caisse, et que le porteur a le droit de la réclamer quand bon lui semble, on remédie aux imperfections de la monnaie. Si, au su et connu de tout le monde, les dépôts sont fidèlement conservés dans ces établissements, le public regarde les *recepisse* comme des métaux précieux, par la raison toute simple que chacun peut immédiatement les échanger contre de l'or ou de l'argent. Il y a plus : les certificats de dépôt se transmettant par la simple manumission comme de la monnaie, pouvant représenter une valeur très-considérable sous un volume et un poids presque nuls, on ne tarde pas à les préférer aux métaux précieux. Je n'ai pas besoin de faire remarquer que, ne circulant plus, les métaux précieux cessent de perdre une partie de leur valeur par le frottement.

Toute la monnaie, cependant, ne vient pas s'échanger contre des billets.

D'abord, on ne peut guère recevoir en dépôt que des sommes importantes; les certificats représentent donc toujours une valeur considérable. Or, il

faut conserver de la monnaie dans la circulation pour les petits paiements.

En second lieu, les *recepisse* ne peuvent pas être utilisés pour payer au loin. Quelque grande que soit la confiance du public dans la fidélité du dépositaire, ses billets n'auront pas cours (sinon exceptionnellement) en dehors de la zône où il est facile de les *réaliser*.

C'est sur ces bases que furent créées les célèbres banques de Venise, d'Amsterdam, de Gênes et de Hambourg. Ces établissements recevaient des monnaies en dépôt, et ouvraient un compte courant aux déposants. Ceux-ci, lorsqu'ils avaient des paiements à faire, donnaient à leurs créanciers une délégation sur leur dépôt; la somme déposée changeait ainsi de propriétaire par un simple virement ou transfert. De là à émettre des billets au porteur, tenant lieu de *recepisse* aux déposants pour une somme égale au numéraire confié par eux à la banque, et se transmettant ensuite de main en main comme les écus eux-mêmes, il n'y avait qu'un pas (1), et ce pas fut fran-

(1) C'était une application à la monnaie de ce qui a lieu à Londres et à Liverpool pour les marchandises. On a créé, dans ces ports, des bassins très-bien disposés pour le chargement et le déchargement des colis, et, sur les quais de ces bassins, on a construit des magasins où sont déposées les cargaisons des navires. Les administrateurs de ces *docks* remettent à chaque déposant un billet dit *warrant*, constatant qu'ils ont reçu telle marchandise, de telle qualité, de tel poids, etc., etc., et ce billet donne au porteur le droit d'en réclamer la livraison. Dès lors, les *warrant* se transmettent par voie d'endossement, et au moyen de cette ingénieuse combinaison les marchan-

chi sans qu'on puisse trop dire à quel moment.

Il est tout aussi difficile de dire avec précision quand les banques de dépôt ont osé prêter les fonds qui leur étaient confiés; quand elles se sont réservé le droit de prêter à des tiers les dépôts qui servaient de contre valeur à leurs billets.

Ce qui est évident, c'est qu'on est parti de ce raisonnement : Une banque de dépôt émet des titres au porteur, payables à vue, mais garde l'argent déposé; l'expérience démontre que ces titres ne se présentent au remboursement qu'après avoir circulé dans le public pendant un temps plus ou moins long, et qu'ainsi ils représentent pour la banque un billet à échéance. Si l'on suppose que ces titres restent pendant trois mois, en moyenne, dans la circulation, ce sont en réalité des billets payables à trois mois. Quand une banque reçoit un dépôt, elle pourrait donc, à la rigueur, le prêter immédiatement pour trois mois, Ce faisant, néanmoins, elle s'exposerait beaucoup à exciter la défiance des déposants et à ne pouvoir tenir l'engagement de payer ses *recepisse* à vue, parce qu'en définitive mille circonstances peuvent pousser un certain nombre de porteurs à venir réclamer la monnaie déposée avant trois mois. Qu'elle conserve donc dans sa caisse une

dises acquièrent la mobilité d'une feuille de papier, jusqu'à ce qu'elles entrent dans la boutique du détaillant, ou le logis du consommateur.

partie plus ou moins considérable des sommes déposées, pour faire face aux demandes éventuelles de remboursement qui se produisent avant le délai moyen, et qu'elle prête seulement le reste. Si elle ne se laisse pas entraîner par l'appât du gain à dépasser les limites tracées par la prudence, peut-être le public continuera-t-il à lui confier de l'argent contre *recepisse*, bien qu'il sache qu'une partie des dépôts est prêtée à des tiers, et par conséquent n'est pas immédiatement à la disposition des déposants.

Voilà manifestement, sur quelles considérations on a édifié les premières banques d'émission. On a dû chercher à concilier le dépôt contre billets au porteur, avec le prêt d'une partie des dépôts.

La combinaison est hasardeuse, car enfin tous les *recepisse* peuvent venir à la fois s'échanger contre les sommes déposées, et, dans ce cas, la banque ne pourrait tenir ses engagements ; mais c'est là une hypothèse qui ne se vérifie, comme l'expérience le démontre, qu'à des époques de crise heureusement fort rares. On a donc pu passer outre sans trop de témérité ; d'autant plus que la banque, pourvu qu'elle ne prête les dépôts qu'à des emprunteurs d'une solvabilité assurée et pour un temps très-court, se trouverait bientôt en état de les restituer, quand même elle serait momentanément contrainte de suspendre ses paiements. En effet, elle ne prête qu'à bref délai, c'est-à-

dire en escomptant des effets à courte échéance. Or, ces effets seront bientôt recouvrés.

Qu'est-ce qu'elle prête? Les fonds qui lui ont été confiés. Au fond, le vrai prêteur, c'est le déposant; mais comme il conserve le droit de toucher son argent quand bon lui semble, la banque ne lui paie pas d'intérêt ou ne lui paie qu'un faible intérêt, tandis qu'elle en touche un plus ou moins élevé, sous forme d'escompte, pour la somme qu'elle prête à échéance. Excellente opération pour la banque, puisque celle-ci conserve tout l'intérêt produit par les fonds d'autrui; opération chanceuse, puisqu'elle met la banque à découvert vis-à-vis des déposants.

Jusqu'ici, toutefois, rien de bien miraculeux, sinon la confiance des déposants et celle du public qui persistent à attribuer aux billets la même valeur que si les écus déposés étaient tous fidèlement conservés par la banque. La banque reçoit du numéraire, émet des billets au porteur, et ses billets, remis aux déposants, vont circuler comme écus, parce qu'on assure qu'ils sont remboursables à présentation; puis elle prête une partie du numéraire contre des effets de commerce, et rentre par ses recouvrements dans les fonds qui servent de garantie aux billets. C'est une simple question de temps. Pourvu qu'on ne réclame pas à la fois la conversion de tous les billets en écus, la banque pourra rentrer dans les écus prêtés et fera face à ses engagements. En dé-

finitive, elle ne prête que les écus qu'elle a reçus.

Mais l'expérience a démontré qu'outre les *recepisse* au porteur correspondant à des dépôts, une banque pouvait émettre des billets au porteur qui ne correspondent à aucun dépôt; c'est-à-dire se reconnaître débitrice de sommes qu'elle n'a pas reçues, et s'engager à les payer à vue. Voici comment: Les *recepisse* ou titres au porteur délivrés aux déposants et mis par eux dans la circulation, ne se présentent en moyenne au remboursement qu'au bout de trois mois. En délivrant des titres semblables, non plus contre de l'argent, mais contre des lettres de change *à plus courte échéance*, la banque disposera de la somme à laquelle lui donne droit la lettre de change, quand son billet se présentera au remboursement. Comme il est assez singulier qu'on puisse prêter ce qu'on n'a pas, je m'explique par un exemple. Pierre est porteur d'une lettre de change de 3,050 francs, payable le 1er avril. Il voudrait toucher immédiatement cette somme; il se présente à la banque dans les premiers jours de janvier. La banque escompte son effet, et lui donne en échange trois billets de 1,000 fr. *payables à vue et au porteur*, que le public acceptera comme des *recepisse* de dépôt. Il suffit pour cela que la solvabilité de la banque paraisse assurée. Avec ces billets, Pierre achètera, soit des produits, soit de la matière première, soit des instruments. Mis en circulation dans les premiers jours de janvier, ils ne se présenteront au

remboursement, d'après le calcul des probabilités, que dans les premiers jours d'Avril; mais déjà la banque aura recouvré les 3,050 francs auxquels lui donne droit la lettre de change de Pierre, et se trouvera ainsi en mesure de faire face à ses engagements. En réalité, c'est comme si la banque avait substitué à la lettre de change de Pierre, trois lettres de change de 1,000 fr. *en blanc*.

Par cette combinaison, toujours téméraire, une banque peut multiplier ses escomptes sans augmentation du chiffre des dépôts, et réaliser des bénéfices bien plus considérables que si elle se bornait à escompter avec les écus qui lui sont confiés.

Pour le succès de cette opération, il suffit : 1° que la banque conserve en caisse assez d'écus pour rembourser les billets émis contre des métaux précieux ou contre des lettres de change, lors même que quelques-uns viendraient se présenter plus tôt qu'il n'y a lieu de le supposer; 2° que la banque soit propriétaire d'un capital tel, que ses créanciers (les dépositaires d'écus et les preneurs de billets) soient sûrs d'être désintéressés, quand même quelques emprunteurs se trouveraient insolvables.

On ne peut déterminer d'une manière exacte quelle proportion doit être gardée entre le chiffre des billets émis et l'encaisse métallique. On s'était longtemps arrêté à cette idée qu'une banque est dans une situation normale, lorsque son

encaisse métallique est égal au tiers du montant de sa circulation. Mais cette règle ne s'appuie sur rien. Où sont les calculs qui lui servent de base, et les données qui la confirment? Pourquoi le tiers, plutôt que le quart ou la moitié? Quand même l'expérience aurait montré la justesse ou la convenance de cette proportion par rapport à telle banque, ce ne serait pas une raison pour l'admettre par rapport à des établissements placés dans d'autres conditions.

Le fait est qu'il n'y a entre l'encaisse métallique d'une banque et le montant des billets émis aucune proportion fixe à établir. Cela dépend, et de l'importance de l'établissement, et de l'étendue de son crédit, et du milieu dans lequel il opère, et de beaucoup d'autres circonstances encore comme l'état du marché, ses besoins en monnaie, la balance du commerce accusée par le taux du change, etc., etc.

Mais, quelle que soit la proportion de la réserve métallique que commandent les conditions dans lesquelles une banque se trouve placée, il reste toujours qu'une partie notable des fonds déposés doivent rester dans ses caisses pour faire face aux demandes de remboursement, et que, toutes choses égales d'ailleurs, la réserve métallique fournie par les fonds des déposants doit être d'autant plus forte, que le capital de la banque servant de garantie à ses opérations figure ou ne figure pas dans ses caisses sous forme d'espèces. Si

la réserve métallique est insuffisante, le public cessera de croire au remboursement à vue des billets. Or, dès qu'il cesse d'y avoir une foi entière, les porteurs se présentent tout-à-coup en si grande foule que la banque est obligée de suspendre le remboursement en espèces, et qu'elle ne paie plus ses billets qu'au fur et à mesure du recouvrement des effets de commerce qu'elle a en portefeuille. Si, dans le nombre, il s'en trouvait d'impayés, le capital de garantie servirait à solder les porteurs. Pour qu'il n'y suffit pas, il faudrait que le montant des lettres de change escomptées par la banque fût tel que le capital de garantie se trouvât inférieur aux pertes.

Assurément l'expérience seule pouvait prouver que des promesses de payer au porteur seront reçues comme du numéraire par le public et joueront dans la circulation le même rôle que des espèces, bien que chacun sache qu'il serait impossible de les payer tous à vue, et que chacun puisse craindre des mécomptes dans le recouvrement des effets de commerce qui sont la contre-valeur des billets émis. Mais puisque l'expérience a parlé, il ne reste plus qu'à se demander s'il convient de laisser à chacun le droit d'émettre des billets de banque au porteur.

En tout cas, puisque le billet de banque n'est que la substitution d'un titre à un autre ; puisque les promesses de payer souscrites par une banque tirent leur valeur de la valeur des promesses de

payer souscrites par des tiers, il est visiblement tout aussi inadmissible de donner *cours forcé* aux billets d'une banque, qu'à des lettres de change ou à un titre hypothécaire. Le législateur ne peut, sans la plus monstrueuse violation de tous mes droits, m'obliger à échanger des services ou des produits contre des écus, qui pourtant ont une valeur intrinsèque ; il ne peut davantage m'obliger à recevoir comme écus une simple promesse de payer, et m'imposer confiance dans la solvabilité d'un individu quelconque. Si la justice le lui interdit vis-à-vis d'un individu, comment l'aurait-il vis-à-vis d'une banque, qui n'est le plus souvent qu'un intermédiaire entre les bailleurs de monnaie et les emprunteurs, et qui, lors même qu'elle risque ses propres fonds, n'est qu'un individu collectif, à la solvabilité duquel nulle puissance humaine ne peut me contraindre de croire, quand même ma défiance serait absurde. Toute personne qui reçoit en paiement un billet de 1,000 francs, prête 1,000 francs à qui a émis ce billet. Rendre un prêt obligatoire, c'est violer le droit de propriété. Or, donner cours forcé aux billets d'une banque, c'est rendre le prêt obligatoire ; c'est mettre en pratique les doctrines des communistes.

Mais, si la contrainte est inadmissible, la confiance n'est-elle pas libre, et chacun ne peut-il solliciter cette confiance du public, à ses risques et périls, en émettant des billets de banque et en les introduisant, s'il le peut, dans la circulation ?

Une première observation à faire, c'est que nulle part la liberté des banques n'est absolue, bien qu'en Ecosse et aux Etats-Unis, — dans la Nouvelle-Angleterre surtout, et notamment dans le petit Etat de Rhode-Island, — l'émission des billets de banque soit à peu près facultative. Partout, au contraire, la substitution d'un titre au porteur payable à vue, à une lettre de change payable à terme, est une opération, ou entièrement prohibée, ou soumise à des restrictions plus ou moins nombreuses. Le plus souvent, ce sont quelques établissements placés en dehors du droit commun, qui jouissent exclusivement et par privilége du droit d'émettre des billets de banque.

Pourquoi ces restrictions ? a-t-on demandé. Pourquoi l'émission des billets de banque ne serait-elle pas entièrement libre ?

Craint-on qu'une banque ne prête de la main gauche à des emprunteurs insolvables ce qu'elle emprunterait de la main droite, et ne se place ainsi dans l'impossibilité de rembourser ses propres créanciers ? Mais alors il faudrait interdire le commerce d'argent, car le simple banquier, qui substitue des engagements à terme à d'autres engagements à terme, peut prêter à des insolvables et faire courir les mêmes risques à ses prêteurs. D'ailleurs, c'est volontairement que les preneurs de billets de banque s'exposent à des chances mauvaises. Si une banque prêtait imprudemment la monnaie qu'elle emprunte, personne ne consen-

tirait plus à lui prêter des fonds, et ses billets seraient refusés. Puisque le public les accepte, c'est qu'il est persuadé que la banque n'escompte que des lettres de change souscrites par des individus parfaitement solvables. De quel droit le législateur prétendrait-il lui imposer la défiance ?

Craint-on que la banque, prêtant à terme une somme qu'elle s'engage à rembourser à vue, ne se mette ainsi dans l'impossibilité de tenir ses promesses ? Mais c'est encore de leur plein gré que les preneurs de billets s'exposent à ce risque d'un autre genre. Personne n'ignore que la caisse de la banque ne contient pas une masse d'écus assez considérable pour rembourser tous ses billets, si tous se présentaient à la fois, et qu'au-delà d'une certaine somme il ne lui serait possible de rembourser les autres qu'au fur et à mesure de la réalisation des valeurs à terme de son portefeuille. Le prêteur sait à quoi il s'expose. Conteste-t-on aux banquiers la faculté de recevoir des fonds en compte-courant, et de faire l'escompte avec ces mêmes fonds ? Cependant le prêteur en compte-courant a le droit de réclamer son remboursement quand bon lui semble, tout comme le porteur d'un billet à vue.

Admettons un instant, ajoute-t-on, que la loi doive protéger les particuliers contre ces dangers, et que le gouvernement d'une nation ait le droit d'empêcher les citoyens de s'y exposer en interdisant l'émission des billets de banque ; il ne faudrait

pas alors accorder par privilége, à un établissement favorisé, une faculté qu'on refuse à tous les autres : car si les dangers qu'on signale sont inhérents aux banques de circulation, ils se rencontrent aussi dans les banques privilégiées. Celles-ci peuvent prêter à des emprunteurs insolvables, et si tous les billets émis par elles se présentaient à la fois au remboursement, elles seraient obligées de suspendre leurs paiements. La banque d'Angleterre a été deux fois autorisée à ne pas tenir ses engagements : une première fois à la fin du XVIIe siècle, et une seconde fois de 1797 à 1819. En 1848, on a donné cours forcé aux billets de la banque de France.

En résumé, les périls auxquels s'exposent les preneurs de billets de banque étant des risques volontaires, et des risques du même genre que ceux auxquels s'expose tout prêteur, il n'y a pas plus de raison, aux yeux des personnes dont nous exposons le sentiment, d'interdire la libre création de banques d'escompte et de circulation que celle de tout autre établissement de crédit ; — et, s'il y avait des raisons suffisantes d'interdire l'émission des billets de banque, ces mêmes raisons devraient s'opposer à la création d'une banque privilégiée.

Tels sont les arguments invoqués pour réclamer la liberté des banques d'émission. Ils ne me paraissent pas décisifs.

Les titres de crédit remplissent, concurremment avec la monnaie, la fonction d'instrument d'é-

change. Or, c'est en qualité de suppléants de la monnaie, que les billets de banque se trouvent soumis à une législation presque partout très-restrictive.

Spéculativement, il est possible de soutenir que la liberté des banques ne doit pas être plus entravée à ce second point de vue qu'au premier. En effet, il est généralement avantageux, pour les raisons exposées plus haut, de substituer un instrument d'échange commode et économique, à un instrument d'échange pesant et coûteux ; de rendre disponible pour la consommation une partie des métaux précieux employée comme monnaie.

Mais comme l'utilité qui en résulte est compensée par les chances auxquelles expose la possibilité de la diminution ou de la disparition plus ou moins brusque du crédit, c'est une grave question de savoir si les inconvénients et les dangers ne surpassent pas les avantages.

Le législateur ne se propose point d'empêcher les banques de prendre des engagements qu'elles ne peuvent pas tenir ; c'est l'affaire des prêteurs de s'entourer de toutes les garanties dont ils ont besoin, et la société n'a pas plus qualité pour interdire de prêter que pour contraindre de prêter, pour imposer la défiance que pour imposer la confiance. Il ne se propose pas même d'empêcher les banquiers de charger la circulation d'une masse démesurée de papier, car le mal ne serait pas durable si on ne donnait jamais cours forcé

aux billets de banque. Dès l'instant, en effet, où la quantité des billets offerts surpasserait la demande, les porteurs, trouvant des difficultés à les faire accepter en paiement dans les transactions, réclameraient leur remboursement. Par la même raison, les emprunteurs de la banque demanderaient de la monnaie au lieu de billets en échange de leurs engagements à terme. De la sorte, par un mouvement naturel et spontané, l'équilibre se rétablirait de lui-même entre les besoins de la circulation et la quantité des billets. Ce que cherche le législateur, sans s'être fait peut-être une idée bien nette du mal et du remède, et guidé plutôt par l'instinct que par une connaissance précise des phénomènes du crédit, c'est d'empêcher les billets de trop remplir le rôle d'instruments d'échange auxquels ils sont propres, de se substituer trop complétement à la monnaie, de procurer trop largement à la société les avantages de l'échange par l'intermédiaire du papier. Il craint, non sans raison, que l'intervention sur une trop grande échelle des titres de crédit dans les échanges, ne chasse hors du territoire et ne rejette dans la consommation une quantité trop considérable de métal, et que le crédit venant ensuite à diminuer ou à disparaître brusquement, le pays ne se trouve tout-à-coup privé d'instruments d'échange, et en proie à une crise monétaire dont les terribles effets causeraient plus de mal que n'aurait fait de bien la substitution du papier aux métaux précieux.

Ces crises sont surtout à redouter chez les peuples dont les passions politiques sont fortement excitées, et qui sont appelés, par leur position géographique, par leur ambition ou par celle de leurs voisins, à supporter le fardeau de grandes guerres ; parce que des débiteurs, parfaitement solvables la veille de l'événement, se trouvent le lendemain dans l'impossibilité de faire face à leurs engagements ; parce que la défiance gagnant de proche en proche, le crédit s'évanouit tout-à-coup comme un fantôme, laissant la société en proie à des embarras qui se changent promptement en désastres, et parce qu'enfin le mal est naturellement d'autant plus grand, que le crédit avait pris plus de développement. C'est pour prévenir ces crises funestes, que les gouvernements renoncent à une partie des avantages que procurerait à la société l'usage des billets de banque sur une grande échelle, et adoptent des mesures, qui, tout en laissant pleine liberté au prêt, opposent des obstacles artificiels à la circulation des titres de crédit, et les empêchent de remplir la fonction de monnaie autant qu'ils le pourraient. De là vient que la substitution du billet à vue au billet à terme est partout contrariée, et parfois interdite. Cette dernière forme du prêt donnant lieu à l'émission de titres éminemment propres à remplir la fonction de monnaie, le législateur a d'autant plus entravé la création des banques, que la société régie par lui était plus exposée à des crises politiques. Par

prévoyance, il sacrifie souvent les avantages présents de la liberté, à la crainte des catastrophes financières auxquelles exposerait la substitution sur une grande échelle d'une circulation de papier à une circulation de métaux précieux.

En deux mots, l'émission de billets au porteur et payables à vue se présente sous un double aspect. D'un côté, c'est la substitution d'une lettre de change en blanc à une lettre de change ordinaire; d'un autre côté, c'est la création d'un titre de crédit plus propre qu'aucun autre à remplir la fonction de monnaie. Eh! bien, quand la loi s'oppose à la libre fondation de banques d'émission, ce n'est pas la substitution d'une lettre de change en blanc à une lettre de change ordinaire qu'elle proscrit, c'est la substitution au numéraire d'un papier faisant l'office de monnaie.

Soit, dira-t-on; mais alors, pourquoi accorder le droit d'émettre des billets au porteur à un établissement privilégié? Ou bien, il est dangereux que des billets de banque viennent remplacer la monnaie, et alors il faut interdire la faculté d'en créer à tout le monde; — ou bien, cela n'est pas dangereux, et alors il faut la laisser à tout le monde. Comment justifier une semblable faveur?

J'écarte la question d'équité, et je n'examine pas s'il est conforme aux principes de l'égalité et du droit commun d'accorder un privilége de cette nature; le côté politique de la question n'est pas du domaine de la science économique. Je ferai

seulement remarquer en passant, que la plupart des banques privilégiées étant soumises à des obligations onéreuses envers le Trésor public, c'est-à-dire envers la société, on peut considérer, au moins dans une certaine mesure, les avantages exceptionnels dont elles jouissent, comme une compensation des charges qui leur sont imposées.

A prendre les choses au point de vue économique exclusivement, les banques privilégiées produisent ce résultat, de ne point priver absolument un pays des avantages que procurent les billets au porteur et à vue, et cependant d'en limiter l'usage.

L'émission des billets n'est d'ailleurs pas livrée à leur discrétion. Le chiffre en est souvent restreint par une clause spéciale, et toujours par les clauses qui prohibent les petites coupures. En effet, les billets portant promesse de payer des sommes considérables, ne peuvent remplir la fonction de monnaie que dans l'échange de richesses d'une grande valeur ; au contraire, les billets portant promesse de payer de petites sommes, peuvent remplir la fonction de monnaie, et dans l'échange des richesses d'une grande valeur, et dans l'échange des richesses d'une petite valeur. Ces dernières étant incomparablement plus nombreuses que les premières, les petites coupures entrent bien plus avant dans la circulation que les billets de 1,000 francs, et il est possible d'émettre des titres au porteur pour une bien plus forte somme,

sans les déprécier, en coupures de 25 francs qu'en billets de 1,000 francs. Interdire les petites coupures, c'est donc limiter indirectement les émissions. Par les mêmes raisons, les billets de 25 francs restent bien plus longtemps dans la circulation que les billets de 1,000 francs ; ils représentent donc, pour la banque, des lettres de change à bien plus longue échéance ; d'où il résulte que la banque est obligée de prendre en portefeuille des lettres de change à plus courte échéance, quand elle émet des fortes coupures que quand elle en émet de petites : autre restriction indirecte au chiffre des émissions.

On a dit, et cela les chiffres à la main, que les banques privilégiées, assurées de ne point trouver de concurrents, pouvaient émettre des billets pour une somme démesurée comparativement à leur mise de fonds, et se placer ainsi dans une situation précaire qui semble défier et provoquer imprudemment les crises.

Il est très-vrai qu'il y a une disproportion choquante entre les engagements et les moyens de certaines banques privilégiées, mais les banques ne sont pas plus prudentes, loin de là, sous le régime de la liberté. En Angleterre et aux Etats-Unis les faits l'ont assez montré. Qui ne voit que dans un pays où le désir de parvenir est général et vivement excité, où ne règne pas une grande probité commerciale, et où les illusions de l'imagination sont fréquemment unies à une grande

légèreté de caractère, la chose arriverait immanquablement? Sans doute le public n'accepterait pas sans y regarder les billets émis par les banques, mais il éprouverait toujours de la difficulté à connaître leur véritable situation, et il pourrait d'ailleurs être trompé sur leur solvabilité par des artifices de plus d'une sorte. Il se trouverait en somme exposé, par la liberté des banques, à des dangers bien autrement graves que ceux qu'il peut courir en acceptant des billets d'une banque privilégiée, quelqu'imprudente dans ses opérations qu'on veuille la supposer.

Je ne prétends pas que le système, ou absolument prohibitif, ou simplement restrictif, soit sans inconvénients; mais, dans la pratique, la question se résout à ceci : choisir entre deux sacrifices, en tenant compte des éventualités de la guerre et des révolutions, du caractère national et de la situation géographique d'un peuple, de l'état de la production et du chiffre approximatif des transactions, etc., etc. S'il y a lieu de redouter des ébranlements prochains ou réitérés du crédit, il est sage de sacrifier le présent à la crainte d'un plus grand mal futur. S'il y a lieu de croire à un développement durable du crédit, il vaut mieux s'exposer aux périls improbables de l'avenir et jouir des avantages du présent. C'est là une question de tact. Les trembleurs prendront toujours le premier parti; les téméraires embrasseront toujours le second; les hommes d'intelligence et de

bon sens se décideront d'après les circonstances.

Ils ne s'exagèreront surtout point les avantages du billet de banque. Substituer une promesse de payer à une autre, parce que sous sa seconde forme elle remplit plus complétement et plus aisément que sous la première le rôle de monnaie, ils le savent bien, n'est pas créer de la valeur. C'est tout simplement introduire dans la circulation et faire accepter comme valeur intrinsèque une simple promesse de payer; promesse à laquelle ne correspond même pas une valeur faite, mais une valeur à faire, un produit, ou bien encore sur le chantier, ou bien éloigné encore et qu'il faut transporter, ou bien tout créé ou tout transporté, mais qui demeure sans preneur; en un mot, une valeur imparfaite. En d'autres termes, c'est anticiper sur l'avenir. Or, s'il est commode de disposer d'avance de ses ressources, ce n'est pas s'enrichir véritablement. Ceux qui donnent des valeurs faites contre des promesses de payer garanties par des valeurs à faire ou imparfaites, sont plus ou moins à découvert, jusqu'à ce qu'ils aient à leur tour échangé la promesse de payer contre des valeurs faites, et qu'un autre ait pris leur place. Mais en quelque main que soit la promesse de payer, il a toujours quelqu'un qui détient comme valeur réelle une promesse de payer dont la garantie est une valeur à faire ou imparfaite. Faire jouer à de telles promesses de payer le rôle de monnaie, en leur don-

nant la forme d'un titre au porteur et en les disant payables à présentation, est bien procurer à la société des simulacres d'épargnes et de capitaux, puisque c'est sous la forme monétaire que les épargnes et les capitaux s'offrent au public; mais si, sous ce masque, des anticipations sur l'avenir peuvent sembler des épargnes et en jouer le rôle, elles n'en peuvent acquérir la solide réalité. Que la confiance publique se retire, et le fantôme s'évanouit. Les promesses de payer redeviennent ce qu'elles étaient, c'est-à-dire des espérances et non des richesses. Or, en reprenant leur rang, elles laissent un vide qui ne se comble que par des sacrifices. Leur introduction sur la scène avait produit l'illusion d'un accroissement de richesse; leur disparition produit l'effet d'un appauvrissement subit. Toutes choses s'étaient réglées comme si elles avaient une existence réelle, et quand elles s'évanouissent, il faut que toutes choses se règlent à nouveau comme si elles n'avaient jamais rempli la fonction de monnaie. Il semblait que celle-ci se fût multipliée. Dès lors trop accumulée sur le point où les billets la suppléent, elle a été où n'étant pas suppléée elle a conservé sa valeur. Puis, tout-à-coup, elle manque là où elle surabondait, et y fait d'autant plus faute que la crise détermine une liquidation générale ou partielle, tandis qu'elle enlève la faculté de la suppléer jusqu'aux effets de commerce. Il faut la racheter alors à grands frais, et la rappeler par des

sacrifices aux lieux d'où l'avait bannie une multiplication artificielle d'instruments d'échange postiches.

Plus le billet de banque aura pénétré avant dans la circulation, plus il aura pris la place de la monnaie, et plus grand aussi, plus ruineux, sera le vide créé par le discrédit dont il pourra être frappé. En outre, le discrédit qui le peut frapper, est d'autant plus à craindre qu'une plus large émission aura, par une abondance apparente et factice de capitaux, provoqué plus d'entreprises téméraires et prématurées.

Cessons donc de nous étonner si les esprits pratiques redoutent la liberté des banques, si les esprits sages veulent poser des limites à l'émission du billet de banque ; si les esprits timides en redoutent tellement les périls qu'ils en supprimeraient volontiers l'usage par appréhension des maux qu'engendre toute crise monétaire, par persuasion que l'emploi du billet de banque contribue beaucoup à faire naître le mal. S'il y a excès de prudence chez ces derniers, leur timidité prive la société d'infiniment moins d'avantages, que n'attire de maux sur sa tête ceux qui attribuent faussement au billet de banque des vertus dont il est dépourvu et que lui refuse l'exacte connaissance de sa nature et de ses services.

CHAPITRE XXXVIII.

Des assignats.

Tous les titres de crédit dont je me suis occupé jusqu'ici, donnent au porteur le droit de réclamer une quantité déterminée d'or et d'argent monnayés. Il en est d'autres, qui donnent au porteur le droit de réclamer, soit un agent naturel approprié, soit un instrument, soit des produits. Leur vrai nom est celui d'*assignats*.

Rien ne s'oppose à ce que la promesse de livrer une chose déterminée, circule de main en main. Les *warrant* des *docks*, dont on fait usage à Londres et à Liverpool, sont des *assignats*. Mais il y a entre les *promesses de payer* et les *promesses de livrer* cette différence capitale, que les premières donnant droit de réclamer un produit qui s'échange *facilement* et *certainement* contre tous les autres produits, sont acceptées par tout le monde, parce que chacun sait qu'il pourra avec la monnaie à laquelle lui donne droit une *promesse de payer*, acheter la chose qu'il désire, quelle que soit cette chose ; — tandis que les secondes, donnant droit de réclamer une chose déterminée, propre à satis-

faire un besoin, mais ce besoin seulement, et par conséquent ne s'échangeant ni *facilement* ni *certainement* contre d'autres produits, ne sont acceptées que par les personnes qui désirent la chose désignée dans la *promesse* de livrer. C'est ainsi que les *warrant* ne circulent que dans les mains des négociants, des marchands, des spéculateurs ou des consommateurs de l'espèce de denrées dont ils sont les représentants et auxquelles ils donnent droit.

On a cependant cru, et cette erreur est assez répandue, que de pareils titres de crédit pourraient remplir l'office de monnaie. Le plus grand nombre des systèmes sur le crédit foncier auxquels la révolution de 1848 a donné le jour, reposent sur cette illusion. Leurs auteurs se figurent que la garantie hypothécaire donnée à un titre de crédit suffirait pour le faire entrer dans la circulation, parce que le porteur entrerait en possession du gage à défaut de remboursement. On ne veut pas comprendre que ces titres seront acceptés par les personnes qui sont disposées à acquérir des immeubles, mais point par d'autres. Si je me propose d'acheter un cheval, je ne changerai pas mon blé contre la promesse de livrer un champ, car si le champ me restait, je ne trouverais peut-être pas facilement à l'échanger contre un cheval, tandis qu'en donnant mon blé contre un billet de banque, je suis assuré, si le marchand de chevaux refuse le billet, de le troquer aussitôt contre de l'argent

et d'obtenir immédiatement le cheval en échange de mon argent. Les mêmes raisons qui ont fait préférer l'or et l'argent à toute autre richesse pour servir de monnaie, font préférer les titres de crédit portant promesse de donner de l'or ou de l'argent aux titres de crédit portant promesse de donner un champ. Qu'importent les termes dans lesquels est conçu le billet, si, au fond, il porte promesse de livrer un immeuble. On a beau écrire sur un morceau de papier « *Ceci vaut mille francs;* » si, au lieu de me donner droit à 4,500 grammes d'argent, il me donne droit à 50 ares de terre, je ne prendrai le billet que si je suis disposé à acquérir ces 50 ares de terre. Sinon, je le refuserai.

« Il ne vous restera pas, disent les prôneurs du système ; vous le passerez à un autre, en lui achetant des produits. » Mais qui m'assure que cet autre l'acceptera, qu'il l'acceptera pour sa valeur nominale ? Est-ce parce qu'il le donnera lui-même à un quatrième ? Mais il faut bien que ce billet s'arrête un jour et se *réalise*. Or, chacun craint qu'il ne s'arrête et ne se réalise entre ses mains. Il en résulte que, les amateurs du gage exceptés, chacun refuse de l'accepter en paiement.

Les assignats ne peuvent donc jamais, quelle que soit la valeur de la garantie, remplir la fonction de monnaie. S'il en a la liberté, le public les repoussera. Pour les faire entrer dans la circulation, il faut leur donner cours forcé, c'est-à-dire obliger

une personne qui a envie d'un cheval d'acquérir un champ, sauf à se procurer ensuite un cheval comme elle le pourra ; iniquité flagrante, et que repousseraient tous les honnêtes gens, s'ils avaient tous conscience du caractère véritable d'une mesure de ce genre.

La preuve que les particuliers se croient lésés, et le sont en effet, par les lois qui assimilent les assignats à la monnaie, c'est que même lorsque le gage est excellent, et malgré le cours forcé, ils sont tout de suite dépréciés. Suspects à tout le monde, ils perdent immédiatement une partie de leur valeur nominale. Les *assignats* de la Révolution française (1) étaient avilis avant leur multiplication excessive, lorsque les biens nationaux représentaient encore une somme beaucoup plus considérable que le chiffre de l'émission.

C'est à cette classe de titres exclusivement, que s'appliquent les définitions du crédit adoptées par bon nombre d'économistes. Il n'y a que les assignats qui soient la mobilisation des instruments et des agents naturels ; il n'y a que les assignats qui soient la mise en circulation des instruments et des agents naturels, ou « *la métamorphose des*

(1) Il faut convenir, à l'honneur de la France, que l'origine des biens nationaux contribuait à jeter de la défaveur sur les titres de crédit auxquels ils servaient de gage. Mais cette répulsion de tous les honnêtes gens, pour des billets tirant toute leur valeur de la faculté de s'emparer du bien d'autrui qu'ils conféraient au porteur, n'a fait que précipiter une dépréciation que la nature des choses rendait inévitable.



capitaux stables et engagés en capitaux circulants ou dégagés. » C'est assez dire à quel point ces définitions sont propres à fausser les notions sur le crédit, et à justifier, au nom de la science économique, les plus dangereuses conceptions financières.

Quant au *papier-monnaie* proprement dit, c'est-à-dire des billets dont on se servirait comme intermédiaire dans les échanges, mais qui ne donneraient droit, ni à des écus, ni à un produit, ni à un instrument, ni à un agent naturel, ni à de la matière première, c'est une idée qui appartient au domaine du pur fantastique. Jamais et nulle part il n'y aura de papier-monnaie (1), parce que jamais et nulle part le possesseur d'une chose qui a de la valeur, ne donnera cette chose, s'il est libre, en échange de petits chiffons barbouillés d'encre, dépourvus de toute

(1) Que le lecteur y réfléchisse un instant, et il se convaincra bientôt que l'existence d'une monnaie de papier suppose nécessairement l'usage antérieur d'une monnaie ayant une valeur intrinsèque. Si le public ne sait pas que 4 grammes 1/2 d'argent forment une unité monétaire à laquelle on a donné le nom de *franc*, jamais il ne comprendra de quoi on lui parle en prononçant devant lui le mot de franc; et il ne se représentera jamais ce que peut signifier « *Ceci vaut un franc* » écrit sur un chiffon de papier. On prétend cependant que des sauvages ont été trouvés, qui comptaient par *macuttes*, bien que la *macutte* fut une unité imaginaire, de sorte que pour indiquer qu'un bison vaut le double d'un autre, ils diraient : Celui-ci vaut 50 macuttes, et celui-là n'en vaut que 25. La *macutte* serait chez ces sauvages un étalon abstrait de la valeur des choses. Jusqu'à preuve bien positive, je tiens le fait pour apocryphe. L'usage des *monnaies de compte* ne peut être invoqué comme exemple d'une mesure imaginaire des valeurs, puisque à côté des florins de compte existent des écus, auxquels on les compare, et avec lesquels on paie.

valeur intrinsèque. Si en échange d'un bœuf je puis obtenir 900 grammes d'argent, je ne le donnerai pas contre deux cents petits carrés de papier, parce qu'on aura écrit sur chacun d'eux : « Ceci vaut un franc. » Il n'y a pas de raisonnement qui puisse me persuader qu'un carré de papier et 4 grammes 1/2 d'argent soient la même chose. J'entends bien que le vendeur ne prendrait pas les billets pour les mettre dans son armoire ; il se proposerait, en les acceptant, d'acheter d'autres richesses. Mais s'il est assez fou ou assez stupide pour faire un troc dans lequel il donne de la valeur en échange de zéro, il trouvera peu de gens disposés à conclure de pareils marchés. Ah ! si chacun des carrés de papier donne au porteur le droit de réclamer 4 grammes 1/2 d'argent, il est très-naturel qu'il serve d'intermédiaire dans un échange, mais ce n'est plus de la monnaie alors, ce sont des titres de crédit faisant fonction de monnaie.

Pour prouver que l'emploi d'une monnaie de papier n'est pas impossible, on a cité les billets de la Banque d'Angleterre. Cet exemple ne prouve rien, parce que cette prétendue monnaie était des promesses de payer. Les billets de la Banque d'Angleterre, à la fin du siècle dernier et au commencement de celui-ci, n'étaient, il est vrai, exigibles nulle part ; mais ils portaient promesse de remboursement, et il était entendu que la Banque reprendrait ses paiements *suspendus*, quand le Gou-

vernement lui aurait rendu les fonds dont il était débiteur envers elle. Il devait y avoir paiement; seulement, l'échéance était incertaine. Cependant, les billets de la Banque d'Angleterre n'eussent point rempli la fonction de monnaie, si on ne leur eût donné cours forcé, et, malgré le cours forcé, ils subissaient une forte dépréciation.

On a invoqué aussi l'exemple des assignats de la Révolution française, comme si les assignats n'étaient pas des promesses de livrer des biens nationaux. Il est vrai que le chiffre de l'émission dépassa bientôt la valeur de ces biens; mais enfin il y avait un gage, qui, quoiqu'insuffisant, n'en constituait pas moins une garantie très-réelle pour une fraction de la valeur nominale des assignats. Ils avaient de plus cours forcé, et les refuser était un crime souvent puni de mort. Cependant, ils n'eurent jamais leur valeur nominale, et on sait à quel degré d'avilissement ils tombèrent. Si la peur de la guillotine et la valeur telle quelle de la sûreté immobilière n'en avaient soutenu le cours, ils n'auraient pas un seul instant cessé d'être des morceaux de papier noirci.

Le papier-monnaie proprement dit n'a jamais été et ne sera jamais qu'une chimère.

CHAPITRE XXXIX.

Des écarts entre la théorie et la pratique qui découlent de causes économiques.

Maintenant, que nous avons passé en revue toute la série des phénomènes économiques, il nous est facile d'embrasser d'un seul coup d'œil les éléments, si variés et si complexes, qui composent la richesse d'une société civilisée. Quelque mobiles, quelque insaisissables qu'ils soient, nous pouvons en déterminer le caractère. Bien qu'ils se mêlent et se croisent en tous sens, nous savons les suivre dans leurs mille détours. Bien qu'ils réagissent les uns sur les autres, nous distinguons aisément les causes des effets. L'analyse nous a fait comprendre le rôle et la fonction de chacun des rouages du merveilleux mécanisme par lequel la richesse est produite, échangée et distribuée. L'étude méthodique des faits nous a initiés à la connaissance des lois économiques établies de Dieu : lois non moins admirables que celles de l'ordre physique ; témoins aussi irrécusables de l'existence d'une Providence créatrice, que les sublimes beautés de la nature.

Entre les besoins de l'homme et leur satis-

faction, s'élèvent des obstacles. Les vaincre, est la tâche qui nous est imposée par l'arrêt qui frappa tous les descendants d'Adam dans sa personne.

Ces obstacles viennent de ce que la presque universalité des choses ne sont propres à satisfaire les besoins de l'homme, qu'après avoir subi une transformation. Dieu nous offre la matière première; c'est à nous de la façonner à notre usage.

Si nous étions réduits à nos seules forces manuelles, notre puissance d'action sur la matière première serait très-bornée; mais Dieu a mis à notre disposition des forces naturelles aussi nombreuses qu'énergiques. Si nous savons nous en emparer à l'aide d'instruments ingénieux, elles deviennent nos esclaves, et travaillent gratuitement avec nous et pour nous.

Cependant, les besoins de l'homme sont si multipliés et si divers; il lui faut modifier si profondément les éléments que le Créateur met à sa disposition, lorsqu'il veut les convertir en richesses; pour opérer ces transformations, pour s'aider des forces naturelles, tant d'outils, tant de machines lui sont nécessaires; — qu'il ne parviendrait jamais à satisfaire que ses appétits les plus grossiers, s'il restait dans l'isolement. Ses facultés, dirigées vers tant d'objets, seraient énervées par la dissémination. Faute d'en soupçonner l'existence, ou faute de découvrir le moyen de les plier à son ser-

vice, il n'utiliserait point le précieux secours des agents naturels.

Au contraire, si chacun ne fait qu'une sorte de produits; si chacun même n'opère, ou ne concourt à opérer, que l'une des transformations subies par la matière première, chacun pourra appliquer toute son intelligence et toutes ses forces à son œuvre particulière, et, grâce à cette concentration d'efforts sur un point unique, utiliser sur une bien plus grande échelle les forces gratuites de la nature. Si l'on compare la somme des richesses d'une société dont chaque membre crée tout ce qu'il consomme, avec la somme des richesses d'une société où la division du travail est pratiquée, on reconnaît, aussitôt, que dans la seconde les produits sont incomparablement plus nombreux et plus perfectionnés que dans la première.

Ce n'est pas tout. Les forces naturelles ne sont pas toutes également distribuées sur la surface du globe. La chaleur, la pluie, le vent, ne sont pas les mêmes à toutes les latitudes. La force végétative du sol n'est pas sous l'équateur ce qu'elle est près du pôle; elle varie même d'une vallée à l'autre, du coteau à la plaine. Chaque lieu, chaque zône, chaque climat, est plus favorable à telle ou telle denrée. D'autres agents naturels, comme la vapeur, l'électricité, la gravitation, etc., etc., sont semblables à eux-mêmes sur tous les points de notre planète, mais les matériaux des instruments

nécessaires pour les utiliser sont inégalement répartis : ici, la houille et le fer sont abondants; là, ils sont rares. Or, les hommes trouvent de grands avantages économiques à approprier les produits aux contrées, parce que trouvant alors, dans chaque centre d'activité, plus de forces gratuites, ils obtiennent PLUS et MIEUX avec la même somme d'efforts.

Reste à faire parvenir à chacun une portion des richesses créées par autrui. C'est à quoi l'on arrive par l'échange. Tout producteur troque les produits créés mais non consommés par lui, contre les choses dont il éprouve le désir, lesquelles sont des produits créés et non consommés par d'autres. De la sorte, chacun se procure ce qu'il ne produit point. Le besoin de l'un trouve sa satisfaction dans l'effort de l'autre, et réciproquement.

Les conditions auxquelles sont échangées les richesses produites aux quatre coins de la terre, sont d'une admirable équité. Comme, entre l'utilité des choses et le travail qu'elles coûtent, la proportion est excessivement variable, il serait fort injuste que chacun pût exiger autant d'utilité qu'il en donne. En effet, ceux-là souffriraient un dommage, qui seraient contraints de donner un objet représentant un grand travail, mais contenant une utilité médiocre, contre un autre objet contenant une grande utilité, mais représentant peu de travail ; car, en produisant eux-mêmes le second, ils auraient reçu gratuitement toute l'utilité due à la

seule nature. Aussi n'est-ce pas le degré d'utilité qui est la mesure du droit de chaque échangiste, mais la quantité de travail qu'eût coûté à son *partner* la chose acquise, si ce dernier l'avait produite lui-même. Personne ne peut exiger et n'exige rien au-delà, lorsque la convention est conclue librement ; de sorte que celui qui se procure une richesse par la voie indirecte de l'échange, jouit, à titre gratuit, de toute la portion d'utilité qu'il aurait reçue de la libéralité divine, s'il avait eu recours à sa propre industrie pour en devenir possesseur. Toutes les inventions, toutes les découvertes que fait l'esprit humain dans l'ordre économique, forment ainsi un fonds commun, qui profite à tous les membres de la société ; et si n'était, dans certains cas, la rareté comparative de quelques agents naturels, on pourrait en dire autant de l'universalité des forces que l'homme reçoit des mains de Dieu.

Mais plusieurs individus ont concouru à la création d'un produit. Avant de l'échanger, il faut le partager. Or, cette distribution s'opère suivant des règles aussi simples qu'équitables : chacun prend une fraction dont la valeur est proportionnelle à ses frais personnels, et si, le partage opéré, il reste un excédant qui ne corresponde à aucun effort, cet excédant revient à celui des co-producteurs qui est investi du monopole, dont l'existence donne au produit une valeur supérieure aux frais de production. Pour que les parts respectives du

travail et du capital cessent d'être réglées par une loi si juste, il faut que l'essor de la population, devançant celui du capital, investisse les détenteurs d'épargnes d'un monopole de fait, et place les travailleurs dans une situation défavorable : fait malheureux, que la tempérance et la continence auraient pu prévenir, mais dont les déplorables conséquences ne sauraient être conjurées par aucune puissance humaine.

La monnaie sert à faciliter les échanges ; à simplifier la distribution de la richesse ; à procurer à chaque transformateur la part qui lui revient dans le produit commun, immédiatement après l'accomplissement de son œuvre particulière ; à payer l'ouvrier, généralement dépourvu d'avances, aussitôt son travail quotidien terminé.

Le crédit fait passer les capitaux des mains dans lesquelles ils seraient demeurés stériles, dans des mains qui les mettent en activité. Il seconde ainsi le mouvement de la production, et en élève le niveau. En suppléant la monnaie, il rend des métaux précieux disponibles, et verse, par là, dans la consommation, des richesses qu'il eût fallu, à son défaut, en détourner pour un autre emploi.

Ainsi, la terre, considérée au point de vue de la richesse, est un immense atelier, dans lequel on produit toutes les choses et on accomplit tous les actes propres à satisfaire les besoins si divers de l'humanité. Il est des industries qui sont communes à toutes les parties de ce vaste laboratoire ;

tandis que chacune de ses ailes est assignée au genre de production pour lequel elle a été favorisée par la nature d'une manière spéciale. Chaque classe de travaux exige le concours d'un grand nombre de personnes, accomplissant chacune quelque portion de la tâche dévolue à la section dont elle fait partie. Enfin, des individus circulent, portant de celui-ci à celui-là, d'un canton à un autre, les produits de cette gigantesque manufacture ; mettant ainsi à la portée de chacun les choses créées par autrui, et faisant naître, du sein de l'uniformité dans le labeur, la variété dans les jouissances.

Tout cela est aussi simple qu'admirable pour qui s'est peu à peu élevé par l'analyse des faits jusqu'au point d'où l'on embrasse d'un seul regard les règles naturelles de la production, de l'échange et de la distribution des richesses ; d'où l'on discerne l'importance et le jeu de chaque agent économique, les perpétuelles variations qui se produisent dans l'intensité des diverses forces concomitantes, et l'influence réciproque des unes sur les autres; d'où l'on découvre comme le flux et le reflux des choses, et l'action sur les phénomènes de lois certaines, constantes, mais parfois contraires; lois qui s'enchaînent et se coordonnent, tantôt pour se prêter un mutuel appui, tantôt pour se tenir réciproquement en échec.

Si, dans la réalité, ces lois ne se vérifient pas toujours avec une rigoureuse exactitude, si

parfois même elles semblent contredites par l'expérience, c'est que les faits sont aussi mobiles que les flots de la mer; c'est que les bases mêmes de tout problème économique changent sans cesse; c'est que cette perpétuelle transformation des données détruit, à mesure qu'elle se produit, la concordance de la théorie et de la pratique. Les forces diverses, qui concourent à régir les phénomènes, déterminent naturellement ceux-ci selon une résultante qui varie selon l'énergie relative de chacune de ces forces. Or, cette énergie elle-même varie selon les faits d'où les forces découlent. Les faits changeant, le rapport des forces change aussi, et, avec le rapport des forces, leur résultante. Si les variations de la valeur et du prix pouvaient obéir instantanément à toutes les impulsions qui leur sont imprimées; si les hommes et les instruments, avertis par ces variations, étaient les maîtres de se mouvoir en toute liberté, de quitter subitement la voie dans laquelle ils sont engagés pour se porter dans une autre direction, de transformer leurs aptitudes spéciales, entre la théorie et la pratique les désaccords ne seraient pas tels que nous les voyons. Malheureusement, ni les hommes, ni les instruments n'ont la mobilité et la souplesse nécessaires pour obéir tout de suite à l'action des lois les plus impérieuses. Or, de leur lenteur à se transformer, à se mouvoir, résultent nécessairement des anomalies temporaires, qui commencent

le jour où un fait nouveau change les données du problème, et qui dure, en s'affaiblissant par degrés, jusqu'au jour où les hommes et les instruments se sont modifiés ou déplacés conformément aux nouvelles injonctions de la loi. C'est une question de délai. Donnez à la cause le temps d'agir, et vous verrez la pratique se mouler sur la théorie.

C'est ainsi que par une circonstance quelconque, intensité du besoin ou extension du nombre des consommateurs, la demande d'un produit s'accroît. Sa valeur était égale aux frais de production, parce que l'Offre s'était proportionnée à la Demande. La proportion étant détruite par l'accroissement de la Demande, la valeur deviendra supérieure aux frais de production jusqu'à ce que le travail et le capital disponibles, attirés par l'avantage d'un produit net, se soient portés dans cette branche de la production et aient rétabli l'équilibre rompu entre l'Offre et la Demande. Si le travail et le capital disponibles n'y suffisent pas, des hommes et des capitaux, engagés dans des branches de la production moins fructueuses, en sortiront pour trouver une meilleure rémunération; mais ils n'en pourront sortir sur-le-champ; car les hommes ne savent pas, et il leur faut le temps d'apprendre; car, les instruments propres à filer et tisser du coton ne pouvant être utilisés pour fabriquer du fer, il faut attendre la rentrée des indemnités d'amortissement pour que le capital engagé dans l'industrie du coton s'en dégage peu à

peu, et s'engage dans l'industrie du fer par l'achat d'instruments de métallurgie au moyen de ces mêmes indemnités d'amortissement.

Mêmes obstacles à ce qu'une réduction de la Demande, entraînant un abaissement de la valeur au-dessous des frais de production, soit immédiatement suivie d'une réduction correspondante de l'Offre. Ici encore les hommes et les instruments ne se déplaceront pas comme tourne une girouette sous l'action du vent.

Ce n'est pas la Demande seulement, qui est sujette à des variations entraînant des ruptures d'équilibre, c'est l'Offre elle-même ; d'abord parce qu'elle compte quelquefois d'avance sur des changements dans la Demande qui ne se réalisent pas; parfois aussi parce qu'elle espère substituer à un produit usuel un produit similaire, ou plus brillant, ou plus solide, et que la concurrence de ces deux produits trouble le rapport existant entre les deux termes dont la comparaison détermine la valeur des choses ; mais surtout et le plus souvent, parce que le producteur a trouvé quelque moyen de réduire les frais de production, ce qui entraîne toute une révolution dans l'industrie où se fait la découverte d'un procédé ou d'un instrument nouveau; révolution plus ou moins considérable suivant que la découverte change plus ou moins les conditions de la production, mais qui engendre inévitablement des changements dans la distribution de la main-d'œuvre et du capital. Or, ni la

distribution de la main-d'œuvre, ni celle du capital ne peuvent être soudainement modifiées, et il faut un certain temps pour que la valeur du produit corresponde de nouveau pour tous aux frais de production.

Ajoutez que les frais de production sont une quantité qui varie selon les lieux et les facilités de transport, soit de la matière première, soit du produit; que, par conséquent, une route, un canal, un chemin de fer, déplace le niveau des frais de production, sans que la fabrication elle-même change de procédés. C'est là une source de perpétuelles variations dans la distribution de la main-d'œuvre et du capital entre toutes les branches de la production. Or, encore une fois, ces déplacements de main-d'œuvre et de capital ne peuvent être subits, et suivre toutes les oscillations de la valeur.

En somme, à cause des obstacles qui empêchent les hommes et les choses d'obéir instantanément à des impulsions nouvelles, il se produit de fréquents désaccords pratiques entre la loi et les faits; mais ces désaccords ne sont que temporaires, et ils ne durent que le temps nécessaire au rétablissement de l'équilibre normal sur des bases plus ou moins différentes des anciennes.

De là, le double sentiment avec lequel sont accueillis la découverte et l'emploi d'une machine nouvelle.

Les consommateurs se réjouissent, et avec rai-

son, car la nature va travailler au lieu et place de l'homme, et ils ne paieront pas les services de la nature. Le domaine de l'utilité gratuite s'est étendu. Mais, pendant un certain temps, cette belle médaille a de vilains revers. Il en résulte des souffrances temporaires pour quelques-uns, et ces souffrances expliquent leurs malédictions.

Toute invention nouvelle amène, en effet, la substitution d'une machine plus puissante ou plus parfaite à la machine ou à l'outil en usage. Première cause de trouble, car les producteurs cessent d'acheter la machine ou l'outil anciens. Ceux qui les fabriquaient, se défont difficilement et à perte des instruments déjà faits. La machine nouvelle rend inutiles, là où ils étaient employés, un certain nombre de bras ; c'est-à-dire que quelques hommes généralement dépourvus d'avances, dont le travail manuel est la seule ressource, que l'absence d'avances avait justement conduits à contracter la convention à forfait d'où naît le salaire, vont se trouver sans moyens d'existence. Enfin l'emploi de la nouvelle machine réduisant les frais de production et partant la valeur, tous les fabricants qui n'en font point encore usage vendent à perte jusqu'à ce qu'ils soient pourvus du nouvel outillage, et la nécessité de ce nouvel outillage est à la fois une avance nouvelle et la perte de l'ancien matériel.

Toutes ces perturbations ne seront que momentanées. Les mécaniciens feront la machine nou-

velle, et récupéreront peut-être leurs pertes en la faisant payer aux plus pressés un peu plus que les frais de production. Les fabricants retrouveront peut-être l'équivalent de leur ancien outillage en tenant au-dessus des frais de production, pendant un certain délai, le prix des denrées obtenues avec la machine nouvelle. En tout état de cause, ceux qui ne succomberont pas et survivront à la crise retrouveront le même rapport qu'auparavant entre la valeur et les frais de production. Quant au travail, il sera appelé dans d'autres branches de la production, car la réduction du prix des choses produites avec la nouvelle machine fait que les consommateurs disposent de la différence du prix ancien au prix nouveau. Or, cette différence ne peut recevoir que deux emplois : ou bien elle demande à s'échanger contre des objets de consommation ; ou bien elle devient capital par l'épargne et s'échange contre des instruments. Dans l'une et l'autre hypothèse, elle appelle du travail. Les bras repoussés des ateliers où la machine nouvelle s'introduit, sont attirés vers d'autres ateliers. L'invention aboutit donc finalement à un simple déplacement de travail. Mais c'est un déplacement qui ne s'opère pas instantanément. Entre l'emploi ancien des bras et l'emploi nouveau, il y a un temps de suspension, c'est-à-dire de privations et de misère. Il faut un certain délai pour que les autres branches de la production soient prêtes à utiliser la main-d'œuvre disponible, et ce nouvel

emploi exigera peut-être un changement de résidence et un apprentissage onéreux. Avant que le niveau ne se rétablisse, les bras inutiles s'offrent au rabais pour conserver ou obtenir du travail, et leur concurrence peut entraîner une baisse momentanée des salaires, surtout dans les métiers que tout le monde sait ou d'un apprentissage facile, c'est-à-dire dans les métiers qui sont déjà les plus mal rétribués.

Il ne faut donc point s'étonner des haines que suscite l'introduction des machines dans une industrie. Elles apportent avec elles un trouble qui ne sera, il est vrai, que passager ; mais dont plusieurs auront momentanément à souffrir, qui plus, qui moins, selon que la révolution industrielle opérée par l'invention est plus ou moins importante et s'opère plus ou moins brusquement.

Et pendant tout le temps qui s'écoule depuis l'invention du procédé ou de la machine, jusqu'au rétablissement de l'équilibre entre l'offre et la demande des produits et du travail, que de dérogations temporaires aux lois générales ! Pour l'inventeur et ses premiers imitateurs la valeur est supérieure aux frais de production, tandis qu'elle est inférieure pour ceux qui persistent dans l'ancien mode de fabrication. D'ordinaire, il existe une certaine égalité relative dans toutes les industries pour la double rémunération du travail et des instruments. Cette égalité relative disparaît. Dans les ateliers où fonctionne l'ancien outillage, la

double rémunération du travail et des instruments tombe au-dessous de la moyenne ; elle s'élève au-dessus dans ceux où fonctionne la machine nouvelle. La perturbation peut même s'étendre aux industries voisines, et notamment à celle des transports s'il y a déplacement de la production et si telle ou telle industrie quitte une contrée pour s'établir dans une autre.

En revanche, un changement dans les moyens de transport, comme l'ouverture d'une route, d'un canal, d'un chemin de fer, commence par troubler la situation économique des transporteurs, et du même coup peut bouleverser les conditions d'existence des industries dont les produits ne sont pas consommés sur place. Tel qui était loin de l'acheteur, s'en trouve le lendemain assez près pour faire concurrence aux ateliers qui étaient en possession d'approvisionner le marché. Pour ceux-ci, les frais de production et les frais de transport sont-ils dorénavant plus élevés que les frais de transport et les frais de production pour ceux-là ? Alors c'est toute une révolution, pendant laquelle les faits ne concordent plus avec les lois.

Est-ce à dire que ces lois n'existent pas, ou cessent d'exercer leur action ? Faut-il croire que tels ou tels faits leur échappent ? Non, puisque c'est leur empire qui va rétablir le niveau normal dérangé par un accident, et plier les faits à la règle commune. Nous retiendrons seulement que

les capitaux engagés ne peuvent passer sur l'heure d'une fonction à une autre; que les hommes ne changent instantanément, ni de métier, ni de lieu, et qu'on ne les saurait verser, au premier besoin, comme des liquides, d'un vase dans un autre. C'est une question de délai; mais, avec le temps, les faits seront infailliblement ramenés à la formule scientifique.

Dans les sociétés en progrès, où les inventions se succèdent sans relâche, se surmarchent même et se croisent, on peut dire que l'état de transformation est perpétuel, et que, par conséquent, les lois et les faits sont toujours en désaccord dans quelqu'une des branches de la production, dans plusieurs à la fois bien souvent. La crise, avec les perturbations qu'elle entraîne, est pour ainsi dire en permanence, et l'exception devient en apparence la condition normale des choses. Pour l'observateur sagace, néanmoins, pour qui sait démêler l'élément transitoire de l'élément permanent, nulle confusion possible. Sous la mobilité continuelle des faits, il sait démêler la persistance des lois, comme, sous le mouvement des vagues et des marées, le physicien distingue la loi du niveau des liquides.

La vérité est qu'il est plus facile d'en vérifier l'existence sur un lac abrité de toutes parts, par un temps calme et serein; comme il est plus aisé d'étudier les lois économiques et d'en constater les effets au milieu d'une société immobile, où les

pratiques agricoles et industrielles ne changent point, où les moyens de transport sont invariables en mode et en direction ; où la population n'augmente, ni ne décroît ; où elle consomme tout ce qu'elle produit, et produit tout ce qu'elle consomme ; où l'absence de relations commerciales avec ses voisins prévient les fluctuations dans les ventes et les achats réciproques, dans les dettes et les créances, dans la quantité du numéraire en circulation ; où ni guerres, ni révolutions politiques n'ébranlent le crédit, et ne mettent en péril les entreprises édifiées sur une confiance dans les emprunteurs qui s'évanouit brusquement. Là, il n'y a qu'à ouvrir les yeux pour voir que les lois économiques sont tout aussi certaines que les lois du monde physique, et que les faits ne s'y peuvent pas plus soustraire que les corps ne peuvent échapper à la gravitation.

CHAPITRE XL.

Des écarts entre la théorie et la pratique qui découlent de causes morales.

Indépendamment des désaccords momentanés entre la théorie et la pratique qui résultent, ou bien d'un changement dans l'intensité relative de l'une des forces concomitantes auquel les faits ne se peuvent soudainement plier ; ou bien de l'intervention d'une force nouvelle, qui entraîne dans la direction de la résultante une déviation à laquelle les faits antérieurs opposent d'abord une certaine résistance,—des dérogations se produisent aux lois économiques qui découlent d'une autre source. C'est que l'homme, avec ses besoins, ses désirs, ses forces, son activité, sa dextérité, son intelligence, sa liberté morale, étant à la fois le but et le moyen, tant de la production que de tous les phénomènes qui s'y rattachent, les lois économiques ne sauraient présenter le même caractère de précision que les lois physiques dont la matière est l'objet.

Comme elle, l'homme est sans doute soumis à des lois; mais, entre les deux, existe cette profonde dissemblance, que la matière subit l'action

des lois sans la provoquer, sans changer d'elle-même les conditions du problème; tandis que l'homme les modifie de mille manières, par la libre intervention de la force propre qui est en lui; tandis qu'il met par là en jeu, tantôt l'une, tantôt l'autre des lois de la nature, au gré de ses caprices et de ses passions. Il se peut que, dans son application à la matière, telle loi soit contrariée par l'action d'une autre loi; il se peut que plusieurs forces opposées ne se contrarient pas toujours de la même façon; mais ce ne sera jamais de la matière elle-même, de la matière soumise aux lois physiques, que viendra l'écart entre le fait et la loi. Cet écart aura toujours pour cause l'intervention d'une force dont le savant aura tout-à-fait négligé de tenir compte, ou dont il n'aura pu mesurer d'avance l'énergie. Dès qu'il s'agit de l'homme, au contraire, outre ces causes communes d'erreur, l'observateur rencontre dans tous les problèmes un élément de trouble spécial; à savoir, la liberté, la spontanéité, la passion humaines. Certes, ni la liberté de l'homme, ni sa spontanéité, ni ses passions, ne l'affranchissent des lois de sa nature; mais leur action est si variée, si mobile, si déréglée, en direction comme en intensité, que les conditions du problème changent perpétuellement. De là vient que, dans les sciences morales, les faits coïncident moins souvent et moins exactement encore avec les formules que dans les sciences physiques; non point

que les formules soient fausses, mais parce qu'elles ne peuvent suivre dans tous ses détours l'être « ondoyant et divers » qui s'appelle l'homme, et parce qu'on ne peut réduire en formules l'action de cet être mobile sur les faits dans lesquels elle intervient.

Les mœurs commencent par déterminer les besoins, principe et mobile de tous les phénomènes économiques. Or, rien n'est plus variable que ce qu'on appelle les besoins.

Ils changent, d'abord, d'un lieu à un autre, par cela seul que le climat change avec les latitudes. Les demeures qui conviennent aux habitants des régions chaudes du globe, ne sont point un abri suffisant dans les pays froids; les vêtements qui sont appropriés à la température de la Russie, sont incommodes et intolérables dans l'Inde ou au Brésil. L'alimentation elle-même varie selon les climats, non-seulement parce que les produits du sol diffèrent, mais parce que l'organisme humain ne réclame point partout les mêmes réparations.

Les besoins diffèrent encore sous l'influence des habitudes ; les habitudes du corps et celles de l'esprit. Les habitudes du corps : car des populations habitant des régions semblables ou analogues sous le rapport de la température, s'abritent, se vêtissent, se nourrissent diversement, et pour chacune d'elles, les abris, les vêtements, les aliments usités sont un besoin tout aussi impérieux

que s'il était la conséquence forcée de conditions physiques. Malgré la similitude des climats, le Scandinave est plus chaudement vêtu et logé que l'Indien du Canada, et les besoins du premier deviennent par l'habitude aussi impérieux que s'il était physiquement impossible de supporter le même degré de froid. Les habitudes de l'esprit : car des vêtements plus chauds, des aliments plus substantiels, peuvent être rejetés ou dédaignés par les hommes pour l'unique raison qu'on n'en fait point ordinairement usage, et qu'ils croiraient tomber dans l'abjection en dérogeant à la coutume. Une peau de mouton défend mieux contre le froid qu'une robe d'indienne en lambeaux. Quelle femme pauvre se couvrira les épaules d'une peau de mouton ? La viande du cheval est un aliment plus fortifiant que des pommes de terre. Combien croiraient se souiller en mangeant du cheval, qui n'ont pas de quoi manger des pommes de terre à leur appétit ?

Beaucoup de nos besoins ne sont que des satisfactions de vanité. On pourrait citer pour exemple, et bon nombre de meubles, et la plupart de nos habits. Sans doute, il est des meubles qui sont commodes en même temps que riches, et des habits qui sont une parure en même temps qu'une couverture. Mais l'homme se sert de certains meubles par l'unique raison que le prix en étant élevé leur possession montre sa richesse ; et il se couvre de vêtements fort laids, qui ne doivent qu'à leur

incommodité la préférence dont ils sont l'objet. L'usage en étant impossible aux gens de travail, le port de ces vêtements est la marque extérieure de l'oisiveté manuelle. En beaucoup de choses, le riche recherche non-seulement le beau ou l'agréable, mais un moyen de se distinguer du pauvre, et le pauvre souffre de ne pouvoir se donner des incommodités qui le rapprocheraient du riche. Que de femmes gémissent de ce qu'elles ne peuvent suivre toutes les fantaisies de la mode! Est-ce une privation du corps ou de l'âme?

Par dessus toutes les autres jouissances égoïstes, l'homme recherche les satisfactions de l'orgueil. Moins il trouve d'occasions de primer à l'aide de distinctions tirées, soit de la couleur de la peau, soit de la noblesse du sang, soit du pouvoir dont il est investi, soit du genre de travail auquel il se livre, plus il cherche à dominer son prochain par le luxe et à l'écraser par le fastueux déploiement de sa richesse.

Non-seulement les mœurs exercent une immense influence sur la nature et l'énergie des besoins, mais encore sur les moyens de les satisfaire.

Afin d'y arriver sans obéir à la loi du travail, l'homme ne craint pas de réduire son semblable en servitude et de le contraindre à produire pour lui. Par une conséquence naturelle, l'esclavage avilit le travail, et partout où il pénètre, les œuvres manuelles deviennent ignobles. De là, pour revenir à la loi naturelle, deux obstacles à vaincre : la

paresse et le préjugé. On est dans un cercle vicieux : le préjugé entretient la paresse, qui a engendré le préjugé en créant la servitude.

Quand ce n'est pas l'esclave, c'est souvent la femme qui travaille, tandis que l'homme se réserve les nobles occupations de la chasse et de la pêche, comme de la guerre. Là où il y a de l'imprévu et une part d'aventure, où il faut déployer par à-coups de la présence d'esprit, de l'adresse, de la force et du courage, il dit : c'est ma tâche. A sa compagne il laisse et il impose le labeur uniforme et monotone de la pioche et du moulin à bras, en même temps que de la navette et de l'aiguille.

La division du travail n'est pas même imaginable dans le sein d'une peuplade de chasseurs, comme les Peaux-rouges du nord de l'Amérique, dont tous les membres vivent de gibier, se couvrent de peaux de bête et habitent des huttes de cuir. Elle ne peut être pratiquée chez les tribus de pasteurs arabes ou tartares qui vivent du produit de leurs troupeaux. Dans de telles conditions sociales, les produits sont si simples et si peu nombreux, que, par la force même des choses, chacun fait à peu près tout ce qu'il consomme. Si l'échange est pratiqué, c'est avec des étrangers, mais non entre gens du même groupe, car chacun d'eux ne produit que ce que produisent aussi les autres.

Tant que les hommes vivent à l'état nomade aucune industrie ne peut se développer, car on ne peut transporter sans cesse d'un lieu à un autre

que des outils simples et légers. Or, le passage de la vie nomade à la vie sédentaire semble rencontrer, dans l'humeur naturelle à l'homme, des obstacles dont ne se peuvent rendre compte les races déjà civilisées. Non-seulement on ne voit guère de peuplades errantes embrasser spontanément la vie sédentaire, mais celles qui le font au contact d'autres races, soit par imitation, soit par contrainte, périssent lentement et s'éteignent à petit feu. Aussi la résistance qu'elles opposent d'ordinaire au changement pourrait-elle passer pour de l'instinct de conservation. Elle est tellement énergique, que les tribus algériennes, malgré tous nos efforts et l'exemple de notre civilisation, malgré l'existence de populations indigènes fixées dans des villes depuis un temps immémorial, malgré l'exemple des villages kabyles, persistent à vivre sous la tente, dans un pays où l'agriculture pourrait prospérer et devenir une source de richesse.

Même quand les hommes s'attachent au sol, ni l'agriculture, ni l'industrie, ni le commerce ne sont poussés bien loin, tant que la sécurité des personnes et des biens n'est pas complète ; tant que des guerres fréquentes avec les voisins, ou des luttes intestines, ou un pouvoir rapace et spoliateur tiennent la mort et la ruine suspendues sur la tête des hommes. Avec la certitude de recueillir les fruits de sa peine, l'homme ne travaille qu'à regret et en se faisant violence. A plus forte raison, quand la propriété est incertaine, mal

établie, soumise à des avanies et des exactions d'un genre quelconque; quand la liberté et la vie humaines sont peu respectées par l'ennemi ou par le maître. La crainte engendre le découragement et la torpeur. Peu s'ingénient fort au-delà du nécessaire, et poursuivent la fortune. Ceux dont elle a couronné les efforts se cachent du succès comme d'une mauvaise action, car s'enrichir c'est attirer sur sa tête la rapine et la violence.

Où l'ordre fait défaut et où la justice est violée ne règnent pas seulement la langueur et la paresse, mais aussi l'ignorance. Non-seulement on désespère d'avance et l'on ne tente pas de vaincre les obstacles, mais on ne sait pas le faire. On se traîne dans l'ornière tracée par ses devanciers et on n'apprend point à en sortir, parce que personne n'en cherche et n'en découvre les moyens.

Quelques-uns savent-ils, osent-ils, peuvent-ils? Oh! alors, ceux-là ont un grand avantage sur tous ceux qui ignorent, ou que leur timidité paralyse, ou que leur pauvreté empêche. Ils jouissent d'un monopole de fait. Possesseurs d'un secret de fabrication, ils réussissent à le conserver dans un milieu où peu de gens sont capables de le pénétrer. Assez énergiques pour s'imposer une tâche, assez entreprenants pour se frayer des voies nouvelles, assez courageux pour braver les chances contraires, assez pourvus de capitaux pour réaliser leurs combinaisons, assez heureux pour réussir, ils demeurent longtemps sans rivaux et restent les

maîtres du marché. Est-ce un homme? Il s'appellera Jacques Cœur ou Fugger. Est-ce un peuple? Il s'appellera Gênes, Venise, Florence, la Flandre. Qu'est-ce qui empêcha longtemps les Français d'imiter la Hollande et l'Angleterre? Les mœurs et l'état social de la France. Pourquoi la Flandre, la Hollande, l'Angleterre ne firent-elles pas plus tôt comme Gênes et Venise? Parce que ni leurs mœurs, ni leurs institutions, ni leur état social ne leur permettaient de rivaliser dès lors avec l'Italie.

Grande, énorme, bien qu'indirecte, est donc l'influence des mœurs sur les phénomènes de l'ordre économique. A ceux-ci elles permettent de naître; à ceux-là elles opposent une barrière et intiment l'ordre d'attendre. Elles ne détruisent jamais et ne peuvent pas détruire les lois économiques; mais elles en suspendent parfois le cours, et en paralysant tantôt celle-ci, tantôt celle-là, elles dérangent ou retardent leur équilibre naturel, et en troublent le jeu régulier et balancé. Tous les mouvements de l'âme, jusqu'aux sentiments les plus universels et les plus ordinaires du cœur humain, ont leur contre-coup dans le monde économique.

Les exemples se présentent en foule à l'esprit.

Il semblerait que la rente du sol, ce produit net qui correspond au monopole de la fertilité naturelle de la terre, qui est l'excédant de la valeur des récoltes sur les frais de production, ne dût point

naître et subsister tant qu'il existe, dans le voisinage, des terres fertiles inoccupées. Des économistes, et Bastiat est du nombre, ont même été jusqu'à se faire de cette supposition logique un argument pour nier l'existence de la rente. Il n'en est cependant point ainsi, et la rente naît et se maintient non loin de vastes contrées très-fertiles, où l'agriculture demeure dans l'enfance et la population clairsemée. C'est ainsi que le sol de la Lombardie se loue très-cher, à petite distance des plaines de Hongrie, où les prix de location sont très-bas. Même contraste entre l'Alsace, d'où l'on peut maintenant gagner la Pologne en quarante-huit heures, et la région des terres noires de l'Ukraine, où l'on jette les fumiers dans le Dniester pour se débarrasser de ces inutiles et incommodes immondices.

Pourquoi cela ?

Est-ce seulement parce qu'il faut des avances pour aller coloniser au loin ? Non, car ce même Italien, ce même Alsacien, vont plus loin encore, à travers l'Océan, au prix d'une longue et coûteuse traversée, l'un dans les pampas de Buenos-Ayres, l'autre dans le *far-west* des Etats-Unis. C'est parce que le *contadino* italien ne veut point retrouver sur les bords de la Theiss, le *Tedesco* qu'il déteste sur les bords du Pô comme un maître étranger ; parce que le paysan alsacien aime mieux vivre sous la loi américaine que sous l'arbitraire moscovite ; jouir en paix, honorablement, au milieu de

la plus entière liberté, des fruits de son travail, que se transplanter dans un pays où la liberté individuelle est d'hier ; où le paysan demeure dans une condition humiliée ; où la justice est vénale, l'administration corrompue, la police vexatoire et oppressive ; où sa religion est en butte aux plus odieuses persécutions ; où l'amour de la patrie est un forfait, le deuil d'un proche un acte de rébellion, et la pitié des mères un crime de lèse-majesté.

Et pourquoi la libre Amérique n'attire-t-elle pas plus de colons européens ? Parce qu'il en coûte de s'expatrier, de quitter sa famille, ses amis, son pays, même pour chercher des conditions d'existence meilleures. Parce que le *Bauer* germain ne s'éloigne pas aisément des riches plaines ou des riants coteaux baignés par le Rhin, pour aller construire au loin, au milieu de forêts inexplorées, une hutte sans souvenirs, d'où son regard ne s'étend que sur des lieux sans nom, et ne rencontre à l'horizon ni la flèche de Strasbourg, ni les tours de Mayence, ni la nef de Cologne, ni les ruines de quelque château féodal. Parce que le *contadino* lombard ne quitte pas sans peine le majestueux horizon des Alpes et de l'Apennin, pour la triste et mélancolique *puzta*, où errent des troupeaux à demi-sauvages, où son oreille cherche en vain le gai murmure du ruisseau limpide et frais qui descend des montagnes, où son œil ne découvrira plus au-dessus des campagnes

ombragées le blanc campanile de l'église à côté de laquelle son père est enterré, où il s'est marié, où ses enfants ont été baptisés. Tous les hommes ne rompent pas volontiers avec le passé pour se tourner tout entiers et sans retour vers l'avenir.

Des motifs analogues, bien que moins pressants, empêchent que les ouvriers se déplacent toujours et tout de suite, afin de répondre à l'appel du capital. Ceux-là mêmes que ne retient point dans le lieu qu'ils habitent le défaut des avances nécessaires pour se transporter ailleurs ou pour changer de métier, y demeurent attachés par les liens de la famille, de l'amitié, de l'habitude, de l'affection pour le pays natal. D'autres fois, au contraire, les travailleurs affluent dans quelques centres populeux, bien que les salaires y soient moindres que dans le voisinage, parce qu'ils y trouvent des plaisirs et un genre de vie auxquels les attachent ou leurs passions ou leur indolence. C'est ainsi que les villages sont aujourd'hui abandonnés pour les villes, même dans les provinces où entre les salaires de la ville et ceux de la campagne la différence est moindre que l'inégalité des charges. L'attrait consiste alors dans les facilités et les distractions de la vie urbaine, et non dans les avantages économiques qu'elle procure. De là des écarts, non pas seulement temporaires, mais durables peut-être, à la loi de l'égalité relative des salaires, voire dans des métiers semblables ou analogues.

Le préjugé, ainsi que je l'ai déjà fait remarquer en parlant des salaires, et un préjugé le plus souvent irrationnel ou absurde, relève ou rabaisse aux yeux du public certains métiers, les tient sans cause légitime pour honorables ou ignobles. Cela suffit pour établir entre le salaire de professions également pénibles, également périlleuses, d'un apprentissage également coûteux, des inégalités dont la cause appartient tout entière à l'ordre moral et nullement à l'ordre économique.

C'est encore dans l'ordre moral qu'il faut chercher les motifs de la tendance qu'ont les détenteurs de capitaux à ne les placer que près d'eux. La théorie dit que les capitaux vont où ils trouvent les plus gros profits. En fait, cela n'est pas. Ils demeurent fréquemment où ils ne reçoivent qu'un intérêt médiocre, par la raison que le possesseur ne consent pas à les trop perdre de vue. C'est pour cela qu'à sécurité égale, fût-ce avec garantie hypothécaire, les prêts ne se concluent pas aux mêmes conditions en Hollande et en Algérie. Les gros capitalistes hollandais aiment mieux prêter à Amsterdam au taux de 2 p. °/₀ qu'à 12 p. °/₀ à Alger. Est-ce à dire que la loi de l'uniformité de l'intérêt n'existe pas? Eh! non. Elle existe; elle agit; elle pousse sans cesse, sans relâche, à l'égalité de l'intérêt; mais elle est contrariée, contrebalancée, par une loi de l'ordre moral : par la sollicitude du propriétaire pour sa

chose, par la crainte de la perdre s'il ne peut veiller sur sa destination. Veut-il de gros intérêts? Il lui faut ou s'en séparer ou la suivre. Ni l'un ni l'autre de ces partis ne lui agréant, il demeure où le retiennent ses affections, ses souvenirs, ses habitudes, et, pour conserver ses capitaux près de lui, se contente d'une rémunération moindre. C'est donc une loi de l'ordre moral qui, contrairement à la loi économique, retient les capitaux là où ils sont abondants et où l'intérêt est médiocre, tandis qu'ils demeurent rares dans des contrées où l'intérêt est élevé.

De toutes les causes d'anomalie, une des plus fréquentes et des plus influentes est sans contredit la coutume. Tel est l'empire de l'habitude sur les hommes qu'elle triomphe de l'un des mobiles les plus puissants du cœur humain, de l'intérêt personnel. Un sacrifice inutile, mais qu'on supporte depuis l'enfance, qu'ont supporté nos pères, auquel nul autour de nous ne songe à se soustraire, auquel on ne saurait échapper qu'en s'imposant un effort et en s'exposant à quelques inconvénients, paraît facilement une nécessité, une loi des choses sous laquelle il faut courber la tête.

Comme exemple je citerai l'habitude, invétérée chez les paysans alsaciens, de se servir d'intermédiaires inutiles dans une foule de marchés, qui, ailleurs, se contractent directement entre les intéressés. Or, c'est une loi générale que la rémunération des intermédiaires est un prélèvement sur

le prix naturel des choses, mais ne s'y ajoute pas ; et cela, parce que l'échange exige toujours certaines peines, certaines pertes de temps ; parce que si ces peines, si ces pertes de temps n'étaient pas supportées par le courtier, le marchand, le négociant, elles le seraient par le producteur lui-même ; enfin, parce que ce serait alors le producteur qui toucherait la quote-part que, pour en être déchargé, il laisse à l'intermédiaire. Mais quand deux paysans se sont transportés à une foire, l'un pour vendre et l'autre pour acheter une vache, ils ont déjà fait les frais du voyage ; il ne leur reste plus qu'à s'aboucher directement. La peine est prise ; le temps est perdu. L'intermédiaire n'est presque plus alors qu'un rouage superflu. Dans ce cas, sa rémunération se surajoute au prix courant pour l'acheteur, car elle ne lui épargne pas les frais d'échange ; et, sans les épargner davantage au vendeur, elle pèse aussi sur lui, puisqu'elle est prélevée sur le prix courant. La loi générale cesse-t-elle, pour cela, d'être vraie ? Non ; mais, dans son application à une contrée déterminée, elle est contredite, troublée, détruite par un usage local.

Sur la fixation des prix, la coutume exerce une influence à laquelle on ne prend pas garde, mais qui est très-puissante. Bien s'en faut, en effet, que, dans la pratique, le prix des produits suive toutes les variations du prix de la matière première, ou des frais de production. Il y a des

denrées, comme le blé, le vin, les fruits, etc., etc., dont le consommateur est accoutumé à voir varier les prix. Il se prête alors aux changements perpétuels de valeur qu'entraîne dans le rapport de l'Offre et de la Demande l'inégalité des récoltes. Presque tous les produits alimentaires sont plus ou moins dans ce cas. Mais il n'en est plus de même pour les produits industriels, et surtout pour les services. Encore que la matière première des produits industriels soit souvent un produit agricole, comme la laine, la soie, le coton, le lin, etc., etc., le consommateur résiste aux variations de prix. Il aime mieux payer le produit plus cher que de raison, quand la valeur de la matière première fléchit, que de le payer jamais plus cher que de coutume, l'élévation du prix fût-elle justifiée par celle de la matière première. Il en est de même pour les autres frais de production. De là vient que pour ces produits, dont cependant la valeur en gros lots est variable, les prix ne suivent pas les oscillations ordinaires. Il se fait entre le consommateur et le producteur une sorte de forfait tacite, en vertu duquel le producteur ne vendra pas plus cher, lors même que ses frais augmenteront, à condition que le consommateur, si les frais baissent, continuera de payer aussi cher. C'est ainsi que nous payons nos habits au même prix, soit que la laine hausse ou baisse, soit que les manufactures de Sedan et d'Elbeuf souffrent ou prospèrent. Pour que le prix des étoffes de soie et

de coton s'élève, il faut une révolution, comme la maladie des vers à soie et la guerre civile des Etats-Unis d'Amérique.

Si ces grandes causés du changement de prix ne durent pas assez longtemps pour faire prendre au public de nouvelles habitudes, la crise passée, on reviendra aux anciens prix. Si la cause persiste, on s'accoutumera aux prix nouveaux, et, l'habitude une fois prise, ces prix se maintiendront lors même que la cause du changement perdrait de son intensité.

L'observation s'applique avec plus de justesse encore au prix des services et même aux salaires. Le prix ne s'en élève et ne s'en abaisse pas selon toutes les oscillations du marché. Il y a un prix moyen de la journée de travail qui s'impose aux contractants, à moins de grands et durables troubles dans le rapport de l'offre et de la demande des bras, quel que soit à un moment donné l'état de prospérité ou de gêne d'une branche de la fabrication. Il y a plus de lents accroissements ou abaissements du prix du travail sous l'influence de causes générales et durables, que de brusques variations sous la pression de circonstances accidentelles. Dans certaines industries, toutefois, soumises à de fortes intermittences dans les commandes de l'acheteur en gros, on voit les salaires monter et descendre selon les exigences du moment; mais c'est là l'exception et le fait ordinaire est la fixité relative.

Pour les services proprement dits, comme ceux du commissionnaire, du voiturier, du ménétrier, etc., etc., l'empire de la coutume est bien plus grand encore. Là les variations de l'Offre et de la Demande sont l'état normal, et, pour qu'il y ait variation dans le prix, il faut qu'il y ait influence indirecte des grandes causes générales.

Qu'est-ce à dire, sinon que l'homme économique n'est pas l'homme tout entier; sinon que l'homme apporte jusque dans la conduite de ses intérêts, des mobiles de l'ordre moral, qui influent sur ses actes économiques et les arrachent à l'empire exclusif des lois formulées par la science, sans néanmoins les infirmer et les détruire. De l'action simultanée d'agents divers, naissent, dans la pratique, des déviations, plus ou moins accusées, du principe théorique; de véritables résultantes (pour me servir d'une comparaison déjà employée), dont la direction est d'autant plus oblique que la force étrangère et concomitante est plus énergique et plus contraire.

De là, pour les gouvernements, un droit de légitime intervention dans le règlement des intérêts économiques de la société.

Si les lois naturelles n'étaient jamais tenues en échec ou contrecarrées par des forces d'un autre ordre, il faudrait absolument proscrire toute immixtion des pouvoirs politiques et administratifs dans les phénomènes de la richesse. Laisser faire serait une maxime à ériger en axiôme. Mais puis-

que les lois économiques sont contrariées par des causes morales, on ne saurait blâmer chez le législateur le désir de corriger les dérogations au cours normal des choses produites par des forces étrangères. A leur action perturbatrice, pourquoi ne pas opposer artificiellement une influence contraire, propre à rétablir l'équilibre naturel des choses? L'invasion corrective de la loi dans l'ordre économique, pourvu qu'elle soit rigoureusement maintenue dans ces limites, ne peut donc être rejetée d'une façon absolue. Tout dépend de l'occasion et de la mesure.

Certes, il n'est pas de principe plus respectable que la liberté du travail, et la distribution des bras entre les diverses professions d'après l'unique impulsion de la Demande. Il faut cependant reconnaître qu'à certaines époques et dans certains lieux, l'organisation des métiers en corporations a été un moyen de sauvegarder l'indépendance des artisans contre les violences et les oppressions féodales. Plus tard, la garantie s'est tournée en contrainte, non-seulement inutile, mais nuisible et tyrannique. Eh ! bien, tant que la corporation procura aux travailleurs un affranchissement relatif, elle fut, encore que restrictive d'un principe sacré, une légitime et louable atteinte à la liberté du travail. Dans des temps plus rapprochés de nous, il fallut accorder des priviléges et des monopoles artificiels à certaines industries, pour arracher les habitants de telles ou

telles contrées à leur torpeur, pour stimuler leur esprit d'entreprise, pour les décider à tirer parti des conditions favorables dans lesquelles ils se trouvaient placés. Qui dira que le législateur ait eu tort de les pousser dans une voie où les appelait la nature des choses, et où ils hésitaient à s'engager par trop grand souci des risques? Qui poussera l'idolâtrie des principes, jusqu'à condamner la concession d'un privilége temporaire à une compagnie commerciale, lorsque ce privilége devait vaincre l'excessive timidité des négociants d'un port de mer et les décider à entrer en relations d'échange avec des parties du globe encore inexploitées?

Les capitaux sont très-abondants dans certains pays et demeurent rares dans d'autres, bien qu'ils y puissent trouver le plus fructueux emploi et qu'ils y soient appelés par un intérêt élevé. Ils ne sont retenus où ils affluent déjà et où l'intérêt est bas que par l'extrême circonspection des détenteurs. Faudra-t-il, par respect pour la théorie, trouver inexcusable que la loi cherche à vaincre trop de prudence par des garanties d'intérêt?

Sont-ce les bras qui sont inégalement distribués? Il serait judicieux de favoriser l'émigration des lieux où la population regorge vers ceux où elle fait défaut. L'Etat sera-t-il condamné à une entière abstention, parce qu'il est de principe que le travail cherche les gros salaires, et que les salaires sont élevés là où le travail est demandé

tandis qu'ils sont faibles là où il est trop offert?

Parce que l'absorption dans le fonds commun de toute invention nouvelle est la condition comme la loi du progrès, sera-ce un crime de lèse-civilisation que d'accorder aux inventeurs un privilége temporaire, afin d'encourager l'esprit d'invention, afin d'indemniser l'inventeur des efforts, ruineux parfois, que lui a coûtés la recherche d'un procédé ou d'une machine, afin de lui assurer dans tous les cas le bénéfice que lui assure d'ordinaire la Providence, celui d'un monopole de plus ou moins courte durée?

Il y a plus.

Sans intervenir d'ailleurs dans les conventions par lesquelles se règle le prix du travail, ne peut-on légitimement protéger le faible contre l'abus possible de la part du fort, et limiter, par exemple, le nombre des heures de travail de la femme, de l'enfant surtout, exposés par la cupidité de l'entrepreneur ou du chef de famille à ce qu'on épuise leurs forces par l'excès de travail?

Dans tous ces cas, et dans une multitude d'autres, l'intervention du législateur dans les phénomènes économiques n'a rien que de légitime et de désirable même.

Malheureusement le péril est tout proche du remède. Dès qu'on accorde au législateur la faculté de combattre par des moyens artificiels les résistances que rencontre la loi économique naturelle dans les faits de l'ordre moral, on entre dans une

voie parsemée d'écueils. On ouvre la porte à une puissance redoutable, à une idée qui a fait cent fois plus de mal sur la terre que n'en pourraient jamais faire la perturbation naturelle des lois de la richesse par les forces d'un autre ordre, et le respect le plus superstitieux de ces perturbations naturelles.

Pour que l'immixtion du législateur dans le jeu des phénomènes économiques soit justifiable, des conditions sont effectivement nécessaires qui ne se sont pas souvent rencontrées jusqu'ici. Et d'abord, connaître parfaitement les lois elles-mêmes et leurs effets naturels. En second lieu, s'assurer que les faits à redresser sont vraiment des dérogations à la loi naturelle, et que celles-ci sont produites par une force étrangère dont il s'agit de neutraliser l'influence. Choisir des moyens propres à atteindre le but, mais qui ne le dépassent pas. Ne les employer que juste le temps nécessaire pour vaincre la résistance opposée au libre jeu de la loi naturelle, tantôt par la coutume, tantôt par la circonspection des uns, l'ignorance des autres, la lenteur ou la paresse de ceux-ci, la précipitation et l'avidité de ceux-là. Dès que l'obstacle est vaincu, supprimer la mesure artificielle, et livrer toutes choses au libre jeu des lois naturelles.

Au lieu de s'en tenir là, le législateur a trop souvent tenté de renverser l'ordre providentiel des choses. Tenant pour mauvaise l'œuvre du Créateur, il a voulu la redresser, et s'est épuisé en vains

efforts pour empêcher les causes d'engendrer leurs effets nécessaires. Se méprenant sur l'essence même de la richesse, sur la source d'où elle découle et les moyens de la produire, il la pourchassait où elle n'est pas, à l'aide des mesures les plus absurdes et les plus oppressives. Ne poursuivait-il pas de chimères, il voulait au moins faire jaillir telle ou telle richesse d'un sol qui ne la contenait point, ou d'où on ne l'en pouvait tirer qu'avec des frais très-supérieurs à sa valeur. Il agissait comme un homme qui attèlerait des chameaux à des chariots dans un pays sans routes, et qui ferait porter le bât à des chevaux aux environs de Londres ou de Paris. Souffrait-on de quelque trouble dans la situation économique? Il en cherchait le remède dans des mesures qui au lieu de guérir le mal ne pouvaient que l'aggraver. Au lieu de faciliter et de hâter l'action du correctif naturel, il la contrariait et en paralysait le bienfait. Et quand il avait commis une méprise, quand il avait attiré artificiellement des bras ou des capitaux dans une fausse direction, comme fier de son erreur, il s'opiniâtrait à en perpétuer les pernicieux effets. Regardant, tantôt l'argent comme l'unique richesse, tantôt les promesses de payer comme de l'argent, que n'a-t-il pas essayé pour empêcher des métaux précieux surabondants de s'échanger contre des produits nécessaires, et pour retenir l'or et l'argent en même temps qu'il les chassait par la juxtaposition d'une circulation fiduciaire à la circulation métal-

lique! Il a été jusqu'à prétendre déterminer la valeur des choses, fixer leur prix et même la valeur de la monnaie, mesure empirique de toutes les autres. Incalculable est le nombre de ses erreurs, comme de ses absurdes et iniques entreprises contre les lois naturelles. Ce n'est pas à en assurer ou en hâter l'empire qu'il a le plus travaillé ; c'est à les fausser, les contredire, les détruire. Il y a dépensé des efforts immenses, sans autre profit que des déceptions, et au grand dommage de l'humanité.

Et pendant qu'il s'épuisait en révoltes impuissantes ou ruineuses là où il aurait fallu *laisser faire*, il *laissait faire* là où il aurait pu intervenir utilement. Plus éclairé et plus prévoyant, il n'aurait pas livré au gaspillage destructif, aux ravages intéressés de générations avides de jouir et insouciantes de l'avenir, le riche mais non point inépuisable fonds des biens naturels limités. Il aurait protégé à temps le gibier et le poisson, dans les contrées d'où ils disparaissent. Il aurait soumis à des règles de salut l'usage des eaux, dans des pays jadis fertilisés par des irrigations naturelles et maintenant arides, desséchés, dénudés. Il aurait partout favorisé l'exploitation des matières sous-jacentes de toute nature que la terre recèle dans ses entrailles. Partout, enfin, il aurait imposé les restrictions commandées par l'intérêt général au droit de propriété sur les forêts; droit qui, ayant l'intérêt général pour sanction, l'a aussi pour li-

mite, tant que la loi ne l'assimile pas au droit fondé sur le travail. Là où ces justes restrictions ont été posées, il ne s'en serait jamais départi. Il n'aurait point laissé déboiser les montagnes, et rendre à tout jamais stériles des surfaces jadis productives d'immenses richesses ; il n'aurait pas laissé défricher des sols, souvent rebelles à la culture, jusqu'à rendre le monopole du bois tellement étroit que sa valeur sur pied entre pour le tiers ou la moitié, et en certains lieux davantage encore, dans la valeur du bois abattu et dépecé ; tandis que des forêts immenses couvrent de riches terres d'alluvion, dans des régions où les arbres sur pied n'ont aucune valeur tant l'Offre déborde la Demande. Il n'aurait pas abandonné le droit d'imposer aux particuliers le mode d'exploitation le plus utile aux générations futures en même temps qu'aux générations présentes ; celui qui assure une production triple ou quadruple en valeur de celle que donnent les révolutions à courte période, et qui, procurant, outre plus de bois de feu, des bois d'œuvre que ne fournissent pas les modes hâtifs de jouissance, transforme la forêt en une véritable fabrique naturelle d'*instruments*. Il ne mettrait pas le comble, enfin, à son incurie, en livrant à la spéculation et au commerce des richesses qui n'ont dans l'intérêt particulier qu'un gardien imparfait et incomplet, et qui ne trouvent de suffisantes garanties de conservation que chez les possesseurs dont la vie est plus lon-

gue celle des plus vieux chênes de la forêt.

Mais, parce que l'Etat n'a guère usé que pour le mal de la faculté de seconder par des mesures artificielles le libre jeu des lois économiques naturelles; parce qu'il s'est abstenu, quand il aurait pu agir utilement et contrarier des perturbations qui se produisaient sous l'influence de causes morales; ce n'est point une raison de refuser absolument au législateur le droit d'intervenir dorénavant dans les phénomènes économiques, à la condition, toutefois, de s'instruire d'avance des lois de la richesse, des troubles auxquels elles sont sujettes, des correctifs désirables, de ce que l'Etat doit vouloir, de ce qu'il peut, et enfin de ce qu'il ne peut pas. Non, dans ces limites et sous le bénéfice de ces réserves, il convient de lui reconnaître le droit de favoriser l'accord de la pratique avec la théorie; mais en maintenant fermement le principe, que c'est dans cet accord que se trouve la justice, que cet accord tend à s'établir de lui-même, et que c'est de la force des choses qu'il faut l'attendre quand on n'est pas sûr de le hâter et de le seconder par les mesures artificielles qui s'offrent à la pensée. Dans le doute, le plus sage est de s'abstenir et de *laisser faire*. A plus forte raison ne faut-il pas entrer en lutte avec Dieu, corriger son œuvre, et tenter de substituer aux lois de la richesse établies par la Providence des règles d'invention humaine. C'est le droit chemin de l'iniquité et de la misère.

CHAPITRE XLI.

De l'aumône.

De toutes les perturbations apportées par les causes de l'ordre moral aux lois économiques, il en est peu qui méritent plus d'attention que le soulagement de la misère par la bienfaisance. L'aumône, en effet, est une dérogation directe aux lois de la distribution de la richesse.

Lorsque de ces lois l'économiste trace le tableau, il ne décrit que les phénomènes généraux. Il dit : Le premier fournit la matière première, et il en reçoit l'équivalent; — le second donne le concours de sa terre, et il en perçoit la rente; — le troisième prête son capital, et il en touche l'intérêt; — enfin, le quatrième travaille, et vit de son salaire; — mais il y a des individus, et il ne le dit pas, qui ne reçoivent ni salaire, ni intérêt, ni rente. L'un est atteint d'une maladie aiguë, ou d'une infirmité précoce; l'autre a une famille nombreuse, dont les besoins excèdent les ressources; celui-ci est un enfant; celui-là est un vieillard. L'usine dans laquelle travaillait Pierre est fermée, parce qu'il y a un trop-plein des produits à la création desquels il concourt, ou parce que

ces produits sont abandonnés par la consommation; Paul ne trouve plus à louer ses bras dans l'industrie où ils avaient un emploi, parce qu'une machine les a rendus inutiles; le canot de Jacques s'est brisé sur un écueil; la récolte de Jean a été détruite par un orage; son champ a peut-être été bouleversé par un torrent. Mille autres circonstances peuvent priver un homme de ses moyens d'existence. L'énumération en est impossible. C'est assez de prononcer le nom de misère, pour éveiller dans l'esprit le souvenir cruel des formes innombrables sous lesquelles elle assaille l'humanité.

Si le malheureux qu'elle atteint ne rencontre pas une main généreuse, il meurt, et ses jeunes enfants le suivront de près dans la tombe. Pour qu'il échappe à son étreinte, lui et sa famille, il faut qu'une portion des revenus d'autrui lui soit abandonnée gratuitement.

Or, c'est une vérité d'expérience qu'il se trouve des cœurs compatissants, desquels le pauvre reçoit des dons. L'aumône est même de tous les temps et de tous les pays. Sans doute, elle ne se pratique pas toujours et partout sur la même échelle; mais, soit que la charité ne puisse jamais disparaître tout-à-fait du cœur de l'homme, soit que la bienfaisance semble une nécessité politique à ceux qui ne la regardent pas comme un devoir religieux, — le soulagement de la misère est un fait universel.

Quelles sont les conséquences économiques de l'aumône ?

Si la chose donnée était destinée par le donateur à sa propre consommation, l'aumône ne modifie point la situation économique de la société. Que Pierre se prive d'un morceau de pain pour le donner à Paul, cela ne change rien aux conditions de la production agricole.

Si la chose donnée était destinée par le donateur à être troquée contre des objets de consommation, et si le donataire la troque contre d'autres objets de consommation, la pratique de la bienfaisance imprime à la production une autre direction, mais elle n'en modifie pas les conditions essentielles. Une personne donne aux pauvres cent francs qu'elle eût troqués contre un habit de drap fin, et ces pauvres demandent des habits de bure : — l'industrie de la laine tournera vers la production de la bure les forces qu'elle eût appliquées à la production du drap, mais ces forces ne demeureront pas stériles. Il n'y a trouble que dans leur direction.

Mais si la chose donnée était destinée par le donateur à être troquée contre des instruments de production, l'aumône produit un résultat économique fâcheux, car elle retarde l'accumulation du capital. L'épargne du riche est alors transformée en objets de consommation, au lieu de l'être en agents productifs.

L'aumône présente donc quelquefois des inconvénients économiques.

Personne n'a jamais osé en conclure qu'elle fût un mal. Dans les sociétés païennes elles-mêmes, où cependant on professait pour la vie humaine le plus profond mépris, la bienfaisance était considérée comme une vertu. Le but des hommes, en se livrant au travail, en inventant les moyens de plier à leur usage les forces naturelles, étant, en définitive, de se procurer des moyens d'existence, on ne saurait évidemment ériger en théorie, que le succès ne crée point d'obligations envers ceux que la fortune a mal servis et qui ont échoué dans l'entreprise. D'ailleurs, si un pareil langage avait jamais été possible, il ne le serait plus depuis bien des siècles. Le Christianisme a fait de la charité un devoir sacré, et ceux-là mêmes qui nient ses dogmes affectent de lui emprunter son amour des pauvres.

La question n'est donc point de savoir s'il faut faire l'aumône,—tout le monde est d'accord sur ce point, — mais comment il convient de s'y prendre pour concilier les devoirs du présent avec les exigences de l'avenir; pour venir au secours des misères les plus pressantes, et maintenir cependant par l'épargne un juste équilibre entre le capital et la population.

Il n'est point de société où ce terrible problème ne soit posé. Il n'en est point où il reçoive une solution plus heureuse, plus conforme aux vrais principes, que dans les sociétés sérieusement catholiques. Là où la Foi est restée vive, où les mœurs sont

fortement imprégnées de l'esprit évangélique, l'aumône est souvent prélevée sur le pain quotidien, et elle est alors sans aucun résultat fâcheux sur le développement de la richesse ; l'avenir ne souffre aucun préjudice d'une jouissance à laquelle correspond une privation. Le luxe, en second lieu, n'y donne point naissance à des industries qui souffrent ensuite de la distraction d'une portion des revenus du riche vers l'aumône. Enfin, la simplicité des goûts et la modération dans les besoins y multiplient les épargnes ; on peut donc en détourner une portion vers la charité, sans arrêter sensiblement la marche ascensionnelle du capital. Et lors même qu'elle la retarderait, le mal serait moindre là qu'ailleurs, parce que la régularité des mœurs fait que le vice et la paresse n'ajoutent point à la pauvreté causée par les accidents de la vie une misère pour ainsi dire artificielle.

Au contraire, dans les sociétés qui repoussent, ou qui ne connaissent pas la vérité, ou qui n'y conforment point leurs mœurs, le vice engendre la misère chez celui qui vit de son travail, pendant que chez le riche l'amour du bien-être dévore tout le revenu et tarit la source même du capital. Le présent y est déjà difficile; détruire encore l'épargne par l'aumône, c'est rendre l'avenir plus menaçant encore. On n'y échappe à un péril, que pour tomber dans un autre.

Mais il y a plus. Non-seulement dans les sociétés sincèrement catholiques, la charité, ou bien n'en-

traîne pas de fâcheuses conséquences économiques, ou bien en entraîne moins qu'ailleurs, mais la manière dont elle y est faite soulage efficacement la misère, tandis qu'ailleurs celle-ci est développée par l'aumône.

En effet, sur la question de la bienfaisance, deux écoles sont en présence. Aux yeux des uns, la misère est un mal qu'il faut pieusement accepter, parce qu'il entre dans les desseins de Dieu, mais qu'il est du devoir des individus de renfermer par la charité dans les plus étroites limites possibles. Aux yeux des autres, la pauvreté est une imperfection dont une plus habile organisation sociale pourrait triompher. Pour combattre la misère, le premier système « emprunte ses armes » à l'ordre religieux ; le second, à l'ordre politique. » Celui-ci s'adresse à l'Etat, et à la force publique » dont l'Etat dispose ; celui-là s'adresse à la cons- » cience privée, sous la menace (1) » des châtiments de l'autre monde.

L'école philanthropique se subdivise en un grand nombre de sectes, qui ont chacune leur programme. Celle-ci propose le droit au travail ; celle-là se borne à proscrire la mendicité, et à patroner ce qu'on a appelé la charité légale. Entre ces deux termes d'un même système, il existe des combinaisons intermédiaires par centaines. Toutes

(1) *De la misère païenne et de la misère chrétienne*, par M. L. de Carné.

se réduisent, qui plus, qui moins, à une taxe des pauvres. Dans toutes, le pauvre a DROIT aux secours de l'Etat, c'est-à-dire de tout le monde. La mesure seule varie. Or, dès l'instant où le pauvre a *droit*, il n'a besoin de se préoccuper ni de son avenir, ni de celui de ses enfants; non-seulement il peut employer à une plus large consommation la portion de ses revenus, qui, appliquée à la création de capitaux, l'eût mis à l'abri du besoin, et eût constitué en même temps un accroissement de richesse pour la société; mais il ne craindra plus de mettre à sa charge une nombreuse famille, ni de dissiper les fruits de son travail dans le temps favorable, en prévision des jours mauvais, puisqu'à son défaut la société fournira à ses besoins. De là, un nombre croissant d'individus tombant à la charge du public, jusqu'à ce que, le revenu de la société étant insuffisant, elle succombe sous le faix et s'abîme dans une détresse universelle. Les conséquences du principe sont plus ou moins redoutables, suivant qu'on l'admet avec plus ou moins de réserve, qu'on l'entoure de plus ou de moins de restrictions; mais il porte inévitablement des fruits funestes. Une des causes du paupérisme en Angleterre était, de l'avis de tout le monde, l'établissement de la taxe des pauvres. L'aumône officielle et légale produira partout les mêmes conséquences.

L'école chrétienne n'a qu'une doctrine, et qu'une manière de la mettre en pratique.

Notre-Seigneur Jésus-Christ a fait de la bienfaisance une obligation ; il a promis qu'un verre d'eau donné en son nom ne demeurerait pas sans récompense ; mais, dans la parabole du mauvais riche, il a menacé ses disciples de peines éternelles, s'ils ne venaient au secours du pauvre. Il a fait plus ; il a ordonné au riche *d'aimer* le pauvre, de voir en lui un frère, plus qu'un frère, un ami de Dieu, Notre-Seigneur Jésus-Christ lui-même ; il a voulu que le pauvre lui fût *cher*, et c'est pour cela que la bienfaisance des chrétiens s'appelle du beau nom de *charité*. Mais il a laissé l'homme libre d'obéir, ou de désobéir, à ses enseignements. Le riche donne, ou il ne donne pas ; il donne beaucoup, ou il donne peu. De son avarice ou de sa générosité, il rendra compte à Dieu, mais non à l'homme. Au devoir de donner, ne correspond pas le *droit* d'exiger.

Que résulte-t-il de là ? Que la charité est incertaine, que le pauvre n'est pas assuré de l'aumône, qu'il n'y peut pas compter. Non-seulement son devoir comme chrétien est de ne pas avoir recours à la charité de son frère sans nécessité, et il fait effort pour ne pas tomber à sa charge ; mais, n'étant point assuré d'être aidé, il se prépare à la mauvaise fortune pendant les bons jours, et redoute de fonder une famille qu'il peut laisser dans le dénûment. La veuve et l'orphelin, le malade et l'infirme, trouvent une main amie pour les soulager, et cependant l'incertitude des secours n'en-

courage point l'imprévoyance de l'avenir, n'engendre pas une population surabondante et un surcroît de misères.

Entre le principe de la charité spontanée et individuelle, et celui de la bienfaisance légale, il faut opter. A supposer que les inconvénients économiques de la destruction de l'épargne fussent les mêmes dans l'un et dans l'autre système, — ce qui n'est pas, ainsi que je viens de l'expliquer tout-à-l'heure, — le choix ne saurait être douteux, puisque l'un soulage la misère sans l'engendrer, tandis que l'autre, en voulant lui venir en aide, la développe dans d'énormes proportions.

Abandonnons donc le soin des pauvres à la charité des individus, sauf à ceux-ci à s'associer et à fonder des institutions permanentes, pour accomplir plus efficacement ce noble devoir. Ainsi se trouvera résolu de nouveau ce grand problème de l'assistance, devant lequel nos hommes d'Etat s'arrêtent pleins d'hésitation, par la raison toute simple que d'une part ils sont avertis par l'expérience des dangers de la charité légale, et que de l'autre ils sont à la fois, trop chrétiens pour fermer les oreilles aux cris de détresse des malheureux, trop défiants envers l'Eglise, pour la laisser accomplir librement sa tâche de tendre mère.

CHAPITRE XLII.

Des violations de la loi économique que conseille la morale ou la politique.

L'aumône n'est pas le seul sacrifice que la morale impose aux lois de la richesse. De ce que l'homme économique, ainsi qu'on le faisait remarquer plus haut, n'est pas l'homme tout entier, il ne résulte pas seulement que des mobiles de l'ordre moral l'empêchent à son insu d'obéir exclusivement aux lois théoriques de la richesse, mais encore que, sciemment et volontairement, il lui faut parfois les violer afin de satisfaire aussi les côtés de sa nature qui n'ont pas l'intérêt économique pour objet. C'est le tort, à mon avis, de beaucoup d'économistes, de n'envisager l'homme que comme but et moyen de production. Un tel point de vue me semble beaucoup trop étroit. L'homme n'est pas seulement un producteur et un consommateur : il est une intelligence et un cœur, qui, eux aussi, ont leurs besoins. Or, assez souvent, pour satisfaire ces besoins d'un ordre plus élevé, l'homme est contraint de se restreindre sur d'autres. Il lui est impossible, par exemple, de se procurer les nobles jouissances de l'art, de la littérature, de la science, sans

sacrifier quelque chose de ce qu'il aurait pu épargner. On ne m'accusera pas de cacher les bienfaits et la puissance de l'épargne. Je me suis efforcé, au contraire, de bien faire comprendre que si elle n'est pas le progrès, elle est la condition indispensable de tout progrès. Et cependant, je dirai qu'il y a des épargnes que l'homme ne doit point faire. Ce sont celles qui ne pourraient s'opérer qu'au détriment de son intelligence et de son cœur, au détriment de son âme. Quand l'intérêt de l'âme et de ses facultés est en contradiction avec l'intérêt économique, je n'hésite pas à faire prédominer le premier sur le second. J'applique cette règle à la société comme au père de famille, et je dis qu'un peuple doit à la civilisation (le développement de la richesse n'est pas toute la civilisation) des sacrifices d'intérêt. La sagesse consiste dans la mesure. Je ne conseillerai pas plus à un peuple de se passer de chemins de fer pour subventionner des académies, qu'à un ouvrier de se priver d'un outil pour entendre un concert ; mais, à un peuple comme à un individu, je dirai : « Quels que soient les immenses avantages de l'épargne, n'épargnez pas de votre superflu ce qui est nécessaire pour que votre intelligence connaisse ; pour que votre cœur soit ému ; pour que votre âme se souvienne sur la terre de son origine, de sa dignité et de sa destinée. » Non, nous ne sommes pas seulement des producteurs et des consommateurs ; nous sommes aussi des hommes ; et, à cette qualité

d'homme, dût la production en souffrir, dût la puissance productive s'en trouver quelque peu amoindrie, concédons ce qu'il faut pour n'en pas déchoir ; pour nous élever même plus haut, aussi haut que le comporte notre nature.

Ainsi le veut, au surplus, notre intérêt économique lui-même. Rappelons-nous, en effet, cette pensée de Tocqueville : « Si les hommes parvenaient jamais à se contenter des biens matériels, il est à croire qu'ils perdraient peu à peu l'art de les produire. » Vérité profonde, et dont une double remarque fera sentir toute la justesse.

L'invention, on le sait, est la condition de toute production perfectionnée. Eh ! bien, d'où viennent presque toutes les grandes inventions ? Est-ce l'amour de l'or, ou l'amour désintéressé de la science, qui a fait les découvertes utilisées par l'industrie ? Faites donc en sorte, ne fût-ce que pour devenir riches, qu'il y ait toujours parmi vous des hommes aux yeux de qui savoir soit plus qu'avoir.

Ajoutez que sans société, il n'y a ni ordre, ni sécurité, ni échange, ni division du travail, ni commerce, ni richesse par conséquent. Or ce sont des idées morales qui forment la base et la sauvegarde de la société. Faites donc, en sorte, qu'il y ait toujours, au milieu de vous, ne fût-ce que pour vous enrichir, un puissant foyer de sentiments moraux.

Ce n'est pas tout.

Nous ne sommes pas seulement des hommes, nous sommes aussi des citoyens. Or, il se peut que les intérêts politiques de notre pays ne soient point d'accord avec ses intérêts économiques. Peut-être l'indépendance, peut-être le salut de la patrie, demandent-ils des sacrifices au producteur et au consommateur. Produire moins, posséder moins, jouir moins, tels seront quelquefois les résultats d'une mesure suggérée par la politique, mais contraire aux principes économiques. Dans ce cas, que conseillerez-vous ? De faire passer l'intérêt économique avant l'intérêt politique, ou l'intérêt politique avant l'intérêt économique ? Pour moi, je n'hésite pas, et je réponds : La patrie, sa liberté, son salut, son honneur d'abord ; la patrie avant le bien-être matériel, avant « beaucoup produire et beaucoup consommer. »

Mais, en même temps, souvenons-nous que si la richesse n'est pas le premier de nos intérêts, elle est cependant un intérêt de premier ordre; car le bien-être des masses dépend du rapport des bras au capital, et le capital naît du superflu épargné. Or, là où il n'y a pas de superflu, comment épargner ? Et, si l'on n'épargne point, comment progresser ? comment sortir de la condition misérable où végètent les populations dépourvues de capitaux ? Que le citoyen prime le consommateur, cela est juste; mais qu'on ne sacrifie pas les intérêts du consommateur à des chimères, à des craintes sans fondement; qu'on ne croie pas la

puissance, l'existence, la dignité du pays, engagées là où elles ne le sont point. Mettons les intérêts économiques après les exigences de la politique, mais ne les y mettons qu'à bon escient. Et avant de faire passer celles-ci avant ceux-là, examinons si l'avantage est proportionné au sacrifice.

C'est à quoi l'on ne prend pas, d'ordinaire, assez garde. Tandis que les économistes font la faute d'oublier qu'il y a des frontières, qu'il y a des rivalités nationales, les politiques, de leur côté, omettent trop souvent de comparer les risques auxquels exposerait le respect des lois naturelles, avec les pertes qu'imposent les sollicitudes d'un patriotisme trop ombrageux. A des craintes vaines ou excessives, quelque respectables qu'elles puissent être dans leur principe, il ne faut point immoler des intérêts certains et considérables.

De toutes les dérogations aux lois économiques naturelles que la politique peut conseiller, il n'en est pas de plus importante que la protection accordée à certaines industries contre la concurrence étrangère, soit au moyen de prohibitions, soit au moyen de tarifs douaniers. Chaque fois qu'un problème de ce genre se pose à l'homme d'Etat, et les occasions en sont fréquentes, il ne saurait trop se défier des suggestions de la politique. C'est toujours l'intérêt économique supérieur, l'intérêt économique général, qui est en jeu et dont on demande le sacrifice. Il est un point essentiel, en effet, qu'il convient de ne jamais

perdre de vue : c'est que le but final de tous les phénomènes économiques est la consommation. C'est afin de consommer que l'homme s'impose la peine de travailler, de transformer la matière première en produit, d'épargner, d'inventer, de créer des instruments de toutes les espèces. Le but constant de tous ses efforts est de se procurer autant de choses utiles en échange d'un moindre travail, ou plus d'utilité en échange de la même quantité de travail. Et comme tous les échanges se font au moyen d'un double troc contre de la monnaie, laquelle sert à la fois d'équivalent et d'évaluateur, la valeur de l'utilité s'exprime par le prix des choses. Le prix est la mesure de la valeur, non de l'utilité. Agrandir l'écart entre l'utilité et le prix est le but suprême du progrès économique. C'est en cela qu'il consiste. C'est pour réduire le prix des choses, tandis que leur utilité reste la même, que l'homme a d'abord inventé les outils et leur substitue les machines. C'est pour réduire les frais de production, élément fondamental du prix, qu'il place ses fonderies et ses forges près du minerai et du combustible ; ses filatures, près des moteurs hydrauliques et dans les régions où la main-d'œuvre est à bas prix ; qu'il plante de vignes et d'oliviers les bords de la Méditerranée ; qu'il sème des plantes fourragères et élève du bétail sur les bords de l'Océan. C'est pour réduire les frais de transport, élément accessoire du prix, qu'il crée des routes, des canaux, des chemins de

fer. Réduire le prix, tel est le but constant, universel; parce que la réduction du prix, c'est la réduction des sacrifices, et par suite l'accroissement de la richesse de chacun; chacun pouvant avec les mêmes sacrifices obtenir plus, soit de la même richesse, soit de toute autre.

L'avantage du consommateur étant l'intérêt supérieur et général, il est clair que la liberté complète des échanges est le régime économique normal, car c'est lui qui assure au consommateur le moyen de se fournir au meilleur marché.

Entre deux lieux situés à une distance quelconque l'un de l'autre, il y a toujours, à côté de produits exclusivement propres à l'un des deux et de produits dont les frais de production sont égaux chez tous deux, des produits dont la valeur, soit à raison de la matière première, soit à raison du climat ou du sol, soit à raison de l'abondance des bras ou des capitaux, est inférieure ou supérieure chez l'un à ce qu'elle est chez l'autre.

Quant aux produits exclusivement propres à l'un d'eux par la nature même des choses, il faut bien les prendre hors de chez soi, quand on ne les produit pas. Ainsi les Normands ne sauraient consommer des oranges, des dattes et des olives, sinon en les achetant dans le Midi. Il est telle combinaison, comme l'échange, qui amènera peut-être les Normands à manger des olives, des dattes et des oranges, mais il n'y en a point qui fasse mûrir en Normandie ces fruits des climats chauds.

Les denrées dont les frais de production sont les mêmes dans les deux régions ne donneront manifestement lieu à aucun échange de l'une à l'autre, car, les frais de transport venant s'ajouter aux frais de production, il en coûterait plus de les acheter au loin que sur place. Il faut ranger dans la même catégorie les produits dont les frais de production ne varient pas assez d'un lieu à l'autre, pour que les consommateurs trouvent de l'avantage à les demander à la région qu'ils n'habitent pas, les frais de transport compensant, et au-delà, la différence des frais de production.

Restent les produits dont les frais de production sont assez inégaux, pour que, malgré les frais de transport, les consommateurs de l'une des contrées trouvent encore avantage à les demander à l'autre région. L'échange s'en fait inévitablement, lorsque aucun obstacle artificiel ne vient s'y opposer. Les habitants du midi consommeront les produits septentrionaux dont la valeur est moins élevée que ne le serait celle des produits méridionaux similaires, et les habitants du nord consommeront les produits méridionaux dont la valeur est moins élevée que ne le serait celle des produits septentrionaux similaires; car nul ne consent à acquérir coûteusement une chose qu'il peut se procurer avec de moindres sacrifices. De là résulte, que certaines denrées dont la production serait possible dans le nord et dans le midi, mais dans des conditions dissem-

blables, sont *exclusivement demandées* à l'un ou à l'autre. Les choses se passent alors, comme si ces produits étaient *exclusivement propres* au nord ou au midi.

Tel serait le cours naturel des choses. Il est possible de le détourner artificiellement, par des prohibitions et des droits de douane. Les mesures de ce genre se peuvent-elles justifier au point de vue économique? Pour en juger, étudions les faits, et, afin de faciliter l'explication du problème, réduisons les produits échangeables entre le nord et le midi à deux : le blé et le vin.

Supposons qu'un tonneau de vin méridional ait une valeur égale à 20, dans le midi ; à 25, transporté dans le nord ; tandis que la valeur d'un tonneau de vin septentrional est égale à 30, sur le lieu même de la production.

Supposons qu'un sac de blé septentrional ait une valeur égale à 20, dans le nord ; à 25, transporté dans le midi ; tandis que la valeur d'un sac de blé méridional est égale à 30, sur le lieu même de la production.

D'où viennent ces différences? De ce que, dans le nord, pour produire un tonneau de vin, il faut 30 de frais de production, tandis que dans le midi, grâce à la qualité du terrain et à l'ardeur des rayons solaires, 20 suffisent. De ce que dans le midi, pour produire un sac de blé, il faut 30 de frais de production, tandis que dans le nord, grâce au climat et aux propriétés du sol, 20 suffisent. C'est que la

nature fournit libéralement, pour le blé dans le nord, pour le vin dans le midi, des forces gratuites, auxquelles il faut substituer les forces coûteuses de l'industrie humaine, là où elle se montre moins généreuse.

Le Nord, cependant, ferme son territoire au vin méridional, et le frappe d'une prohibition absolue. Mais parce qu'il repousse le vin du midi, il ne cesse point d'éprouver le besoin de cette denrée, et il est dès lors contraint de la produire lui-même. Les Septentrionaux, qui, en l'absence de lois prohibitives, eussent produit le blé destiné à l'échange, cultiveront donc la vigne. Qu'en résultera-t-il ? Que les Septentrionaux trouveront moins de vin sur le marché. En effet, si on avait laissé les choses suivre leur pente naturelle, avec 20 de frais, on eût produit un sac de blé, et un sac et quart avec 25 ; avec un sac et quart de blé, on eût obtenu un tonneau de vin. En prohibant cette denrée, en la produisant directement, on n'obtient plus, avec 25 de frais, que les cinq sixièmes d'un tonneau. Ainsi, à égalité de frais, la production directe ne donne que cinq tonneaux de vin, tandis que la production indirecte en fournirait six.

Mais ces cinq tonneaux de vin du nord ont autant de valeur que six tonneaux de vin du midi, car les frais de production, plus les frais de transport de ceux-ci, s'élèvent à 150, et les seuls frais de fabrication de ceux-là atteignent le même chif-

fre. Par conséquent, pour obtenir un tonneau seulement de vin du nord, il faut donner autant de n'importe quel autre produit que pour acquérir un tonneau, plus un cinquième, de vin du midi. Elever la valeur du vin, voilà la conséquence de la prohibition pour les Septentrionaux.

Pendant ce temps, les Méridionaux empêchés de pénétrer avec leur vin dans le nord, ne pouvant pas obtenir par voie d'échange le blé nécessaire à leur consommation, consacrent à la production des céréales les forces qu'ils dirigeraient vers la culture de la vigne. Avec 20 de frais, ils auraient obtenu un tonneau de vin; un tonneau et quart, avec 25; or, avec un tonneau et quart, ils eussent obtenu un sac de blé. En produisant eux-mêmes cette denrée, ils n'obtiennent, avec 25 de frais, que les cinq sixièmes d'un sac. Par la production indirecte, ils eussent reçu six sacs, tandis que par la production directe ils n'en ont que cinq. Mais cinq sacs de blé méridional valent autant que six sacs de blé septentrional, car ils coûtent autant de frais. Pour se pourvoir d'un sac de blé méridional, les Méridionaux donneront donc une plus grande quantité de n'importe quel autre produit, que pour acquérir un sac de blé septentrional. Elever la valeur du blé, voilà, pour les Méridionaux, les conséquences de la mesure prohibitive prise par les Septentrionaux.

Avec la même somme de forces productives pro-

duire moins, tel est donc le résultat de toute prohibition.

Comment en serait-il autrement? Au lieu d'utiliser les forces fournies gratuitement par la nature à chaque région, les hommes se condamnent à suppléer par leurs efforts à l'ingratitude du sol et du ciel; ils s'imposent la charge de faire ce que la Providence fait ailleurs pour eux. Que dirait-on de pêcheurs, qui voudraient faire pousser du raisin sur des rochers battus par le vent de la mer; et de vignerons qui voudraient creuser des viviers au sommet de leurs arides coteaux! Entre les habitants du nord et du midi, les raisons d'échanger leur blé contre du vin, et leur vin contre du blé, sont identiques.

Pour simplifier le problème, j'ai réduit les richesses échangeables à deux: le vin et le blé. Admettons maintenant qu'il y en a quatre: le vin et le sucre d'un côté, le blé et le fer de l'autre; supposons que pour se venger du Nord, le Midi ferme son territoire au fer de la région septentrionale, lequel se fût échangé contre du sucre.

De cette prohibition du fer, vont sortir les mêmes conséquences que de la prohibition du vin. Aux premiers sacrifices viendront s'en ajouter de nouveaux. La valeur du fer sera, dans le midi, élevée artificiellement au détriment des Méridionaux; la valeur du sucre sera, dans le nord, élevée artificiellement au détriment des Septen-

trionaux. La mesure sera également funeste aux habitants des deux contrées.

Veut-on que l'un des produits dont l'échange aurait lieu si nul obstacle ne s'y opposait, ait une valeur de monopole? Il sera encore de l'intérêt général de laisser les trocs s'opérer librement. Si, par exemple, le vin ne coûte que 15 de frais de production, et s'il a cependant une valeur égale à 20 dans le midi, à 25 dans le nord, sera-t-il plus avantageux aux Septentrionaux de s'approvisionner de vin par la voie directe de la production que par la voie indirecte de l'échange? Evidemment non; car, avec 30 de frais, ils n'auront qu'un tonneau, au lieu d'un tonneau et un cinquième. Et, de leur côté les Méridionaux n'auront plus, avec 30 de frais, qu'un sac de blé, au lieu d'un sac et un cinquième. La seule différence qu'il y ait entre l'hypothèse où des marchandises ayant une valeur de monopole sont échangées contre des marchandises dont la valeur ne dépasse pas les frais de production, et l'hypothèse dans laquelle la valeur de toutes les denrées échangées est déterminée par les frais de production,—c'est que, dans le second cas, l'égalité de valeur entre les choses échangées repose sur l'égalité des frais faits par les producteurs respectifs, tandis que, dans le premier cas, elle repose sur l'égalité des frais qu'il en coûterait à chaque échangiste, peuple comme individu, pour produire la même richesse et se la procurer ainsi directement.

Si, au lieu de repousser les vins du midi par une prohibition absolue, le gouvernement du nord les frappait seulement d'un droit d'importation, les résultats seraient, ou ne seraient pas, identiques, suivant le taux de ce droit.

La valeur du vin étant égale à 30, le droit d'importation équivaudra à une prohibition et en aura les effets, si, ajouté aux frais de production et aux frais de transport, il élève la valeur du vin au-dessus de ce chiffre.

Il équivaudra à une simple augmentation de frais de production ou de frais de transport, s'il ne s'élève pas jusqu'à ce chiffre. Le consommateur septentrional aura encore intérêt à échanger ses produits contre du vin du midi, mais cette denrée aura subi une élévation artificielle de valeur, qui se résout en sacrifice pour lui. Tandis que dans le premier cas, il y a renversement des lois naturelles de la production, il y a, dans le second, simple contrariété du cours naturel des choses.

En résumé, chacun ayant intérêt à obtenir, en échange d'une même quantité de frais de production, le plus de richesses possible, — un système, qui consiste à faire produire coûteusement à une contrée, ce qui serait à moins de frais produit par un autre, est un système manifestement mauvais.

Donc, *au point de vue purement économique*, toute prohibition, tout droit d'importation, est funeste au bien général.

Elle ne se pourrait justifier, du moins, que si l'on avait lieu de penser qu'un produit pourrait être créé à moins de frais sur le territoire où il est importé, que dans la contrée d'où il est exporté; et si, néanmoins, aucune tentative n'était faite pour le créer dans le premier lieu, à cause de l'incertitude qui pèse encore sur le résultat de l'opération. Il peut être bon de protéger les individus disposés à tenter l'entreprise contre la concurrence étrangère, jusqu'à ce que la nouvelle branche de production ait pris un essor suffisant. On rentre alors dans ces exceptions temporaires au *laisser faire*, qui ont pour objet de ramener les faits à leur cours naturel, et non de corriger celui-ci en le modifiant.

C'est encore ce que l'on fait, quand on établit un droit d'entrée temporaire, propre à ménager la transition entre un état économique et un autre; comme, par exemple, lorsqu'une découverte de matière première, ou d'agents naturels particuliers à un lieu, menace d'opérer une brusque et violente révolution dans la condition d'une industrie; ou lorsqu'une subite réduction des frais de transport la place inopinément en face d'une concurrence redoutable.

L'usage de la monnaie ne change rien au fond même des choses. Qu'importe, en effet, que les Septentrionaux vendent leur blé dans le midi au lieu de l'échanger contre du vin, et que les Méridionaux vendent leur vin dans le nord au lieu

de l'échanger contre du blé? La différence consistera seulement en ce que les Méridionaux enverront des métaux précieux dans le nord pour y payer le blé acheté par eux, et que les Septentrionaux enverront des métaux précieux dans le midi pour y payer le vin acheté par eux. On trouvera même le moyen de compenser la dette des uns par celle des autres, et de revenir par ce détour aux effets du troc direct sans perdre les avantages de la monnaie.

Sans doute, il se pourrait que les Septentrionaux achetassent plus de vin aux Méridionaux, que ceux-ci ne leur achètent de blé, et qu'il fallût payer la différence avec de l'or ou de l'argent. Voilà qui a longtemps effrayé, et qui effraie encore bien des gens. « Eh! quoi, disent-ils, tout l'or et tout l'argent des Septentrionaux va peu à peu passer chez les Méridionaux, et ces derniers vont s'enrichir au détriment des premiers, tandis que les premiers vont s'appauvrir au profit des autres. » On est moins prompt à s'alarmer, quand on s'est dépouillé du préjugé qui consiste à n'attribuer qu'à l'or et à l'argent exclusivement la qualité de richesse. La différence entre les importations et les exportations du nord ou du midi, ne constitue pas un cadeau de celui qui a un solde à payer en monnaie à celui qui a plus vendu qu'acheté. Etant supposé que cette différence s'élève à dix millions, on ne peut soutenir que les uns ont *perdu* dix millions, tandis que les autres les ont ga-

gnés, car ceux qui ont plus acheté que vendu, ont reçu des produits en échange des métaux précieux avec lesquels ils paient, et ces métaux précieux ne sont après tout que des marchandises. Ils ne donnent des métaux précieux contre d'autres marchandises que librement, et parce qu'ils y trouvent leur avantage. La théorie contraire conduit logiquement à soutenir qu'un ouvrier mineur, en donnant un lingot d'or ou d'argent pour avoir du pain, fait un marché de dupe; tandis que c'est le contraire qui est le vrai, puisqu'il mourrait de faim s'il obéissait aux suggestions du sophisme et de l'ignorance; suggestions que la faim, ici très-bonne conseillère, l'empêche d'écouter.

Mais enfin la monnaie, intermédiaire universel dans tous les échanges, n'est pas une marchandise comme une autre. Il est donc manifeste que de grands embarras naîtraient de la disparition progressive de tout le numéraire, soit du nord, soit du midi. Les transactions y deviendraient de plus en plus difficiles, pénibles, compliquées, jusqu'à ce que les habitants, absolument privés d'instruments d'échange, fussent ramenés au troc primitif. En poussant l'hypothèse jusqu'à son terme extrême, on arriverait donc à un résultat désastreux.

Par bonheur, une semblable hypothèse n'est qu'une chimère, et une chimère absurde. Il suffit d'un instant de réflexion pour s'en rendre compte.

En effet, la région qui vend plus qu'elle n'achète

et qui reçoit la différence en numéraire, possède plus de métaux précieux; et, à l'inverse, il en reste moins à la région qui achète plus qu'elle ne vend. Plus offerts dorénavant dans la première, les métaux précieux y perdront de la valeur, et la conséquence sera la hausse du prix de toutes choses. A l'inverse, moins offerts dans la seconde, l'or et l'argent croîtront en valeur et tous les prix baisseront. Par là se rétablira l'équilibre temporairement rompu entre les importations et les exportations.

Pourquoi, en effet, les Méridionaux ne demandent-ils que du blé aux Septentrionaux, et créent-ils eux-mêmes tous les autres produits consommés par eux? C'est qu'il leur en coûterait davantage de les acheter aux Septentrionaux que de les produire; c'est que les frais de production du fer, par exemple, plus les frais de transport, élèvent sa valeur au-dessus de celle du fer produit chez eux. Mais si le *prix* des produits septentrionaux vient à baisser, c'est-à-dire s'il faut donner moins de grammes d'argent pour obtenir la même quantité d'un produit, tandis que la monnaie baisse de valeur chez les Méridionaux, ceux-ci obtiendront plus de fer, avec le même nombre de grammes d'argent, chez les Septentrionaux, que sur leur propre territoire. Dès lors, ils s'approvisionneront de cette denrée chez leurs voisins, et paieront en monnaie. De plus, la baisse des prix portant sur le blé comme sur tous les autres produits des Septentrionaux, les Méridionaux obtiendront plus de blé

pour le même nombre de grammes d'argent, et il en résultera une plus grande consommation de cette denrée ; ce qui déterminera une *contre-exportation* plus considérable de *monnaie* des Méridionaux chez les Septentrionaux.

A l'inverse, les Septentrionaux seront d'autant plus portés à restreindre leur consommation de vin, que les prix hausseront davantage chez les Méridionaux, parce que cette hausse affectant le vin comme tous les autres produits, il leur faudra donner plus de grammes d'argent pour avoir la même quantité de vin ; en conséquence, ils *exporteront* moins de *monnaie* chez les Méridionaux.

Ainsi, la monnaie sera attirée avec d'autant plus d'énergie chez les Septentrionaux, qu'elle y deviendra plus rare, et elle sera d'autant moins attirée chez les Méridionaux, qu'elle y deviendra plus abondante. De ce double mouvement en sens contraire, résultent nécessairement, dans un temps donné, le rétablissement de l'équilibre entre les exportations et les importations des deux peuples, et un partage de la monnaie entre eux, proportionnel aux besoins de chacun.

De là vient que chaque région est toujours pourvue d'une quantité de monnaie *relativement* égale à celle de toute autre contrée.

Ce n'est pas à dire qu'il n'y ait des exceptions temporaires à cette loi générale. Les lois économiques ne sont pas plus absolues que les lois du

monde physique. De ce que les corps sont tous attirés vers le centre de la terre, il ne s'ensuit pas qu'on ne puisse point *lancer* de pierres ; seulement la pierre finit toujours par retomber.

Or, toute perturbation brusque dans la production, l'échange et la distribution de la richesse, trouble momentanément, sans la détruire, la loi dont nous venons de constater l'existence. Une guerre qui concentre une masse considérable de monnaie dans les caisses militaires, qui interrompt les relations commerciales, qui persuade aux populations envahies d'enfouir les métaux précieux ; une révolution qui arrête brusquement les entreprises industrielles ; — la découverte de mines riches et étendues sur le territoire d'un ou plusieurs peuples ; l'ouverture subite de nouveaux marchés, et, par-dessus tout, l'insuffisance locale des denrées de première nécessité, — amènent des écarts très-marqués dans l'égale répartition de la richesse monétaire. Dans ce dernier cas surtout, « il se manifeste, entre le pays affamé et toute » contrée qui possède une certaine réserve en » grains, un changement considérable. Le courant » commercial qui amène les produits de celui-ci à » celui-là, prend subitement, par le fait des grains » qui viennent s'y précipiter, une grande puis- » sance que le contre-courant ne peut atteindre (1), »

(1) *Cours d'économie politique*, par M. Michel Chevalier. T. III.

et, les importations surpassant brusquement de beaucoup les exportations, il en résulte une diminution très-sensible des métaux précieux. L'Angleterre et la France se sont souvent trouvées dans cette situation.

Mais de ce qu'on peut jeter des pierres, il n'en résulte pas qu'il n'y ait pas de loi d'attraction ; — de ce que des écarts sont possibles, il n'en résulte pas que la loi de l'équilibre monétaire soit une chimère.

Quelque risible que soit la crainte de manquer de monnaie, — non pas dans une circonstance accidentelle, mais dans l'état normal des choses, — elle a tourmenté pendant plusieurs siècles tous les gouvernements. Cette malheureuse préoccupation était d'autant plus vive, que, par une erreur plus profonde encore, les publicistes et les hommes d'Etat de la même époque n'attribuaient la qualité de richesse qu'à l'or et à l'argent. Le désir de les acquérir, la crainte de les perdre, leur ont suggéré les mesures les plus contraires à l'intérêt des peuples. Ceux-ci, au reste, partageaient tous les préjugés dont il s'agit, et applaudissaient à cette ignorante politique. Tous les efforts des gouvernements tendaient à tirer de l'étranger plus de monnaie qu'on ne lui en envoyait. On croyait parvenir à ce but en prohibant la sortie de l'or et de l'argent et l'introduction des marchandises étrangères, qui, produites à moins de frais, venaient chercher des acheteurs, *des donneurs d'or et d'ar-*

gent, sur le marché national. On espérait contraindre ainsi les étrangers à acheter plus qu'ils ne vendraient, et par conséquent à solder la différence en monnaie, qu'on ne laisserait plus sortir, ce qui ne manquerait pas d'enrichir beaucoup le pays. On redoutait à tout le moins, d'envoyer à l'étranger plus de monnaie qu'on n'en recevait de lui.

Ce système porte, en économie politique, le nom de *balance du commerce*. Son moindre défaut, c'est de donner des conseils que tout le monde ne peut pas suivre, puisqu'il faut que l'un échoue pour que l'autre réussisse. Il a des torts plus graves ; il est absurde, et il est impraticable.

Il est absurde, car il suppose que la monnaie peut être à la fois *abondante* et *précieuse*, — ou, si l'on aime mieux, que sa valeur restera la même, quelle que soit la quantité offerte, proposition dont les termes impliquent contradiction.

Il est impraticable, car, depuis plus de trois siècles, presque tous les gouvernements de l'Europe ont fait de vains efforts pour attirer ou retenir sur leur territoire une masse de monnaie *relativement* plus considérable que celle des autres États. En dépit des lois les plus sévères, des mesures les plus rigoureuses, des combinaisons les plus habiles, ils ont tous échoué. Les écus ont toujours été dans les lieux où leur valeur était plus élevée, et nulle puissance au monde n'a jamais pu les contraindre à demeurer dans des

lieux où ils ont une moindre valeur. Les obstacles apportés au libre-échange, dans le but de les contraindre à s'accumuler ici plutôt que là, ont élevé artificiellement les prix des objets de consommation repoussés par les tarifs ; ils n'ont jamais barré le passage à une pièce d'or ou d'argent.

Mais si aucune raison économique ne peut justifier l'érection en système du régime qui sacrifie l'intérêt du consommateur, c'est-à-dire l'intérêt permanent et universel, à la création ou à la conservation factices d'industries qui ne tirent pas d'elles-mêmes leur raison d'être et de prospérer, l'établissement ou le maintien de droits protecteurs, même poussés jusqu'à la prohibition, peut être efficacement défendu par des considérations d'un autre ordre.

Parmi ces considérations, il en est qui ne valent que pour un temps, mais qui n'en ont pas moins leur force.

Ainsi, autre chose est ne pas établir un régime économique artificiel, dans une société où les échanges sont libres ; autre chose est détruire, par la suppression des prohibitions et des taxes d'importation en vigueur, le régime économique auquel une société est soumise. Jamais la direction des forces productives d'une nation n'est changée, sans que cela n'entraîne des souffrances plus ou moins cruelles, pour un certain nombre de personnes. Par des raisons exposées déjà, le passage d'une branche de la production à une

40

autre est toujours difficile et accompagné de pertes. Aussi, est-il rare qu'une révolution économique ne donne pas la mort, et la plus affreuse de toutes, la mort par la misère, à quelques-uns des membres de la société.

La responsabilité qui pèse sur les gouvernements est donc terrible. Une modification téméraire au tarif des douanes peut être plus meurtrière qu'une bataille. Le ministre qui décrète un abaissement de droits, signe quelquefois l'arrêt de mort de plusieurs milliers de malheureux. L'intérêt de quelques-uns doit, il est vrai, céder devant l'intérêt général, et, dût-il lui en coûter, le présent est tenu de préparer un avenir meilleur aux générations futures. Il faut donc, sous la réserve des exceptions que nous venons d'énumérer, s'efforcer de faire rentrer la production dans sa voie naturelle, quand on l'en a écartée artificiellement; mais il faut aussi, sans déserter les principes, apporter dans leur application de sages tempéraments, et mettre une extrême sollicitude à adoucir le passage du système prohibitif au régime du libre-échange. C'est un devoir, de ne pas rendre stériles des capitaux auxquels des familles nombreuses doivent leurs moyens d'existence ; de ne pas frapper de paralysie les forces physiques d'infortunés, qu'une législation défectueuse a poussés au développement de facultés désormais inutiles ; de ne pas condamner à périr des générations entières, dont tout le crime est d'avoir cherché la

vie, dans la voie où un pouvoir trop peu éclairé les a contraintes de se presser.

Quoique sujettes à varier beaucoup suivant les circonstances, les considérations de l'ordre politique ont un caractère plus durable. Elles découlent à peu près toutes d'une même donnée.

Entre les Septentrionaux et les Méridionaux, la théorie ne distingue pas. Dans les uns et dans les autres, elle ne voit que des producteurs et des consommateurs. Elle suppose entre eux une paix perpétuelle. Elle ne soupçonne pas que divisés en nations jalouses, ennemies, très-désireuses d'accroître leur population, afin d'accroître le nombre de leurs soldats et de *pouvoir* davantage, soit pour leur défense, soit pour la conquête; que préparant toujours la guerre au milieu de la paix, tendant à l'isolement des intérêts, pour jouir d'une grande liberté d'action politique, Septentrionaux et Méridionaux convoitent à la fois, la force, la richesse et l'indépendance. Or, sous l'influence de semblables préoccupations, les hommes n'adopteront peut-être point, et peut-être avec infiniment de raison, la doctrine du libre-échange pur et simple.

Je suppose qu'il existe des mines de fer chez une nation du midi, mais qu'une nation du nord puisse produire le fer avec moins de frais de production qu'elle-même. Au point de vue économique, l'Espagne, par exemple, aura intérêt à se procurer le fer par voie d'échange. Au point de vue politique, elle peut avoir intérêt à le produire

elle-même, parce que si une guerre venait à éclater entre elle et l'Angleterre, elle manquerait de fer jusqu'à ce qu'un certain nombre de ses habitants en eût fabriqué; ce qui demanderait du temps, puisque leur éducation physique et intellectuelle serait entièrement à refaire, puisqu'il leur faudrait découvrir les minerais, ouvrir les puits d'exploitation, et créer, enfin, les nombreux outils nécessaires pour convertir le minerai en produits. Or, la privation de fer la livrerait sans défense à son ennemi; en outre, ce métal entrant dans la fabrication de beaucoup d'instruments, elle ne pourrait les renouveler, et la production tout entière se trouverait paralysée. Les Espagnols consentiront donc à se pourvoir habituellement de fer à des conditions plus onéreuses, pour être assurés de n'en pas manquer au moment même où cette richesse leur serait le plus nécessaire.

Américains et Anglais peuvent produire du blé, mais la valeur du blé produit par les premiers est moins élevée que la valeur du blé produit par les seconds. Au point de vue économique, les Anglais ont intérêt à se le procurer par voie d'échange. Au point de vue politique, ils peuvent avoir intérêt à le produire eux-mêmes, parce que si une guerre venait à éclater entre les deux pays, ils manqueraient peut-être de blé, denrée de première nécessité, jusqu'à ce qu'un certain nombre d'entre eux eussent créé des capitaux propres à la culture, ce

qui demanderait du temps. Ils consentiront donc à se procurer habituellement du blé à des conditions plus onéreuses, afin d'être assurés de n'en manquer jamais.

A quoi bon multiplier les exemples? Ceux-ci suffisent pour faire comprendre que la raison politique domine, dans certains cas, la raison économique.

Voilà une des grandes causes de conflit entre la théorie et la pratique! Au regard de l'une, il n'y a point de France, point d'Angleterre, point d'Italie, mais une contrée riche en pâturages et en mines de houille; une contrée où l'on cultive la vigne et le blé; une contrée où croît l'olivier et où se recueille le soufre. Au regard de l'autre, il y a des intérêts nationaux, devant lesquels doivent quelquefois fléchir des intérêts économiques. Avec eux, il faut compter, tout comme avec les faits établis, les mœurs, les sentiments, les habitudes, les traditions, voire les préjugés des peuples.

C'est également par des motifs politiques que se peut justifier l'occupation de colonies lointaines.

Assurément la découverte de contrées exclusivement propres à la production de certaines richesses; — l'établissement de rapports d'échange avec les habitants, si on y rencontre une race indigène industrieuse; — leur colonisation, si elles se trouvent être inhabitées, ou si la population néglige d'en exploiter les ressources; — sont des événements d'une grande importance. Jouir de riches-

ses nouvelles, c'est réaliser un progrès dans l'ordre économique. Tout le monde est d'accord là-dessus.

Mais on a discuté la question de savoir si pour la nation qui a fait la découverte de ces pays, ou qui les a colonisés, il y a utilité à s'en emparer et à s'attribuer sur eux un droit de souveraineté.

Lorsque les rapports de la métropole avec ses colonies sont basés sur le libre-échange de leurs produits respectifs, il est clair qu'elle ne retire aucun avantage économique de leur sujétion. Il importe aux hommes de pouvoir se procurer du café et du tabac, d'obtenir ces denrées à bon compte; mais, il leur est parfaitement indifférent que les producteurs de café et de tabac portent le titre de compatriotes ou celui d'étrangers. La communauté de législation et de gouvernement est de nul intérêt pour les hommes, en leur qualité de consommateurs. A envisager les choses sous le rapport de la richesse seulement, il revient au même que les Français et les Anglais forment deux peuples, ou deux provinces d'un même empire. L'unique avantage économique qui puisse résulter de leur fusion, c'est qu'ils ne sont plus entraînés par des motifs politiques à fermer leurs territoires respectifs aux produits de leurs voisins. Or, ce qui est vrai pour des territoires juxta-posés, l'est aussi pour des contrées éloignées les unes des autres.

Mais, si au lieu de laisser ses colonies produire

et échanger librement, la métropole les soumet à des règlements exceptionnels, ne retire-t-elle aucun avantage économique de leur possession ?

Pour trouver la réponse à cette question, posons des faits et soumettons-les à l'analyse.

Supposons que les Espagnols découvrent, sous les tropiques, un pays inconnu. Quelques familles vont s'y établir, et à l'aide des agents naturels qui s'offrent à eux, à l'aide d'instruments créés *ad hoc*, les colons produisent du café. Ils en consomment une faible partie, et se procurent les autres objets de leur consommation par l'échange du surplus avec les habitants de l'Europe. Si la mère-patrie laissait les choses suivre leur cours naturel, qu'arriverait-il ? Les colons échangeraient leur café contre les produits dont la valeur serait la moins élevée : ils demanderaient du blé en Espagne, et du fer en Angleterre.

Mais au lieu de laisser à leurs colons la faculté de troquer librement leurs produits, les Espagnols leur interdisent tout échange avec les Anglais.

Deux hypothèses peuvent se présenter.

Ou bien, les rapports d'échange entre les Espagnols et les Anglais sont complètement libres ;

Ou bien, les Espagnols ferment leur territoire au fer des Anglais.

Dans le premier cas, les colons consommeront du fer étranger, comme s'ils pouvaient échanger directement leur café contre les fers anglais. Mais parce que l'échange est indirect, parce que le fer

fait un détour pour leur arriver, parce qu'entre le besoin et la satisfaction on a élevé un obstacle artificiel, la valeur du fer sera dans la colonie plus élevée que si on eût laissé les choses suivre leur cours naturel. Les colons souffriront donc de la restriction apportée à la liberté des échanges par la métropole.

Celle-ci du moins en tirera-t-elle quelque profit ? Impossible de découvrir quel avantage économique elle y trouvera. On voit bien que les commerçants y gagneront tout d'abord, parce que leurs services seront plus demandés ; mais attirés par l'espoir du lucre, les Espagnols afflueront bientôt dans le commerce, et quand l'équilibre sera rétabli entre le nombre des transporteurs et la quantité des marchandises à transporter, les commerçants ne feront plus que des bénéfices ordinaires. On voit bien encore qu'une fois lancés dans cette voie, les commerçants espagnols souffriraient du retour au libre échange ; cela peut à la rigueur être une raison pour ne pas revenir sur une mesure prise, mais ce n'est pas une raison pour la prendre.

Cette première application du système colonial a donc pour unique résultat le sacrifice des intérêts permanents des colons à l'avantage transitoire de quelques commerçants.

Dans le second cas, c'est-à-dire lorsque les Espagnols frappent d'une prohibition le fer anglais, il y a encore préjudice pour la colonie, car les

colons, obligés de s'approvisionner de fer près des Espagnols, dont le territoire est fermé aux produits étrangers, donneront, pour obtenir la même quantité de fer, plus de café que s'ils avaient eu la liberté de nouer des rapports d'échange avec les Anglais ; car le fer espagnol coûte plus à produire que le fer anglais.

Reste à savoir, si au sacrifice des colons correspondra un avantage pour la métropole. Ici, il faut distinguer, suivant les cas.

Si la valeur du fer n'est pas supérieure aux frais de production, et si l'accroissement de la demande qui résulte des besoins des colons ne la fait pas monter au-dessus de ce niveau, l'utilité sera nulle pour la métropole. En effet, les forgerons tireront bien profit, dans le principe, du développement de la consommation, mais la concurrence ramènerait bientôt la valeur du fer au niveau des frais de production. Ainsi l'avantage serait tout-à-fait momentané, et de ceux dont la théorie ne peut tenir compte.

Si la valeur du fer était supérieure aux frais de production dès avant la découverte de la colonie, ou si elle le devenait postérieurement, non-seulement la métropole ne retirerait aucun avantage des restrictions dont s'agit, mais elle en souffrirait; car la valeur du fer s'élèverait plus encore, puisque cette denrée serait plus demandée sans pouvoir être plus offerte. Il est très-vrai que les forgerons feraient de gros bénéfices, mais au dé-

triment des Espagnols de la métropole comme des colons (1).

Supposons, en second lieu, que le gouvernement des Espagnols se réserve, ou accorde à une compagnie, le privilége d'acquérir les denrées coloniales (2). Alors, le *privilégié* bénéficie de l'excédant de la valeur sur les frais de production, parce qu'il paralyse le monopole naturel du producteur à l'aide du monopole artificiel dont il est investi, tandis que le consommateur ne peut lui opposer que l'abstention. Le privilége appartient-il à une compagnie? Ce sont quelques Espagnols qui tirent tout le profit de la combinaison, au détriment des colons, lesquels ont le déplaisir de voir exploités par autrui les avantages naturels de leur sol et de leur climat. Le gouvernement se réserve-t-il le privilége? La situation des colons est la même que dans le premier cas, mais tous les Espagnols profitent du monopole, et le bénéfice est appliqué à la satisfaction de leurs besoins collectifs. Cette combinaison est la seule dans laquelle un peuple tire des avantages économiques de la possession de colonies. En revanche, leur conservation en

(1) Dans l'un et l'autre cas, le système colonial peut avoir une utilité politique, parce que le développement des industries artificielles accroît le nombre des producteurs de la métropole. Or, le *nombre* est un des éléments de la grandeur d'une nation.

(2) Pour qu'on ait recours à cette combinaison, il faut que la valeur des denrées coloniales soit supérieure aux frais de production : autrement, la compagnie, ou le gouvernement, n'aurait pas d'intérêt à en exploiter l'échange.

devient plus difficile, parce que les colons, froissés dans leurs intérêts, oublient bientôt les liens d'origine qui les unissent à leur mère-patrie, et ne songent plus qu'à s'en séparer.

En résumé, la sujétion des colonies à une métropole est sans avantage pour celle-ci, un seul cas excepté, et, dans ce cas, elle est toujours funeste aux colons.

Mais si la possession des colonies est en général inutile au point de vue purement économique, il n'en est pas de même au point de vue politique. L'occupation de points militaires dans différentes parties du globe, peut être pour une nation un intérêt de premier ordre. Le droit des gens autorise, dans les guerres maritimes, des actes qu'il réprouve dans les guerres continentales, à savoir : la destruction et la confiscation des richesses des particuliers. Les flottes des puissances belligérantes se livrent bataille comme des armées, et de plus elles poursuivent les navires de commerce qui naviguent sous le pavillon de leur adversaire, les coulent bas ou les capturent. De là, pour les puissances maritimes, la nécessité d'entretenir des croisières nombreuses sur les différentes mers où le commerce national a des relations, afin de protéger la marine marchande contre les escadres ennemies. Ces croisières seraient impossibles, si les bâtiments auxquels est confiée une mission de ce genre, ne trouvaient, dans les mers qu'ils parcourent, des points de

ravitaillement et des ports de refuge. Là, les navires de commerce trouvent un abri, et, les navires de guerre, des magasins d'armes, de gréement, de vivres, de charbon. Souvent les flottes elles-mêmes viennent y relâcher, soit pendant une tempête, soit après un combat. La possession de colonies présente donc à certaines puissances des avantages politiques considérables, qu'il convient d'acheter au prix de quelques sacrifices économiques, pourvu, d'ailleurs, que ceux-ci ne dépassent point certaines limites.

L'application du système colonial se justifie encore par le désir de développer la marine marchande ; ou d'élever le niveau de la population métropolitaine ; ou de grossir le chiffre des revenus publics. Néanmoins, comme ces avantages sont toujours compensés par de graves inconvénients, il convient, avant de s'engager dans cette voie, de se rendre bien compte du but qu'on se propose et du résultat auquel on arrivera. Il faut surtout ne pas oublier qu'il est difficile de revenir sur une fausse mesure. En effet, le retour à l'état normal entraînant des perturbations profondes, on ne peut toucher à un système une fois établi, fût-il mauvais, qu'avec une très-grande circonspection.

Au point de vue économique, peu importe encore au consommateur que les produits soient transportés par un compatriote ou par un étranger. Que les frais de transport en élèvent le moins possible la valeur, voilà son unique intérêt. Il est

très-avantageux pour lui que ces richesses lui arrivent par une bonne route, par un canal ou par mer, sur une voiture, un bateau, un navire, au lieu d'être transportées à dos de mulet et par de mauvais chemins ; mais il ne l'est pas que la voiture, le bateau, le navire appartiennent à un commerçant du nord ou à un commerçant du midi.

Les Espagnols échangent leur blé contre du sucre. A quoi doivent-ils viser ? A ce que les frais de transport du sucre soient le moins élevés possible. Si les commerçants anglais transportent à moins de frais que les commerçants espagnols, il est de l'intérêt des Espagnols eux-mêmes de se procurer du sucre par l'intermédiaire des premiers.

L'établissement de droit sur les marchandises introduites par des commerçants étrangers, ou de droits plus élevés sur les marchandises transportées par des étrangers que sur les marchandises transportées par des nationaux, a pour effet d'élever artificiellement les frais de transport. Or, il faut, au contraire, tâcher de les réduire. C'est donc commettre une faute économique, que de protéger le commerce national par un tarif contre la concurrence étrangère.

Mais si elle est toujours fâcheuse au point de vue du bien-être, une pareille mesure peut être commandée par des motifs d'un ordre plus élevé. Ainsi, il importe aux Etats qui ont un commerce maritime et des côtes, de pouvoir en cas de guerre armer une flotte nombreuse. Or, l'arme-

ment d'une flotte suppose des marins, et des marins exercés de longue date au rude et difficile métier de la navigation; il ne serait plus temps d'en former, lorsque la lutte serait sur le point de s'engager. L'existence d'une pépinière de marins nationaux est donc un intérêt capital pour certaines nations. Celles dont les bâtiments naviguent à peu de frais, n'ont aucune mesure à prendre pour conserver ou accroître leur marine marchande; mais celles dont les bâtiments naviguent coûteusement, ne peuvent avoir de commerce maritime qu'à la condition de placer artificiellement les étrangers dans une position inférieure aux nationaux, par l'établissement de droits différentiels. Ces droits équivalent à un impôt payé par les consommateurs des produits importés, en vue de la sécurité et de l'indépendance du pays.

Lors même que le maintien des droits de cette nature ne serait pas commandé par des considérations politiques, il faudrait mettre une grande circonspection à les supprimer, et même à les réduire. De ce qu'en établir là où il n'en existe pas serait une faute, il ne suit pas que les détruire là où ils existent, soit une bonne mesure. Ces droits ont, en effet, poussé un certain nombre de nationaux à embrasser la profession de commerçants, à créer les capitaux qu'elle nécessite; une suppression de droits aurait pour résultat de rendre inutiles leurs facultés commerciales et leurs capitaux, et de les abandonner à la ruine,

jusqu'à ce qu'ils aient trouvé un autre emploi de leurs forces, acquis les connaissances et créé les capitaux nécessaires pour exercer une autre profession. Le *libre-transport* est comme le *libre-échange*, le but idéal qu'il ne faut point perdre de vue et qu'il convient de se proposer. Mais indépendamment des exceptions que la politique impose dans certains cas au législateur, il lui faut tenir compte de la crise provoquée par le retour de l'état artificiel à l'état naturel, quand il veut supprimer les droits protecteurs du transport national antérieurement établis, et sous la pression desquels s'est fondé l'ordre présent des choses.

En définitive, la politique comme la morale commande parfois, et commande légitimement, la violation des principes les plus certains de la science. Quand il y a opposition entre l'intérêt économique et l'intérêt politique d'un peuple, il peut être fort judicieux de subordonner le premier au second. C'est la tâche de l'homme d'Etat de les comparer, et de sacrifier celui qui, pour le moment, lui paraît le moins impérieux. Nul homme sensé ne contestera que l'intérêt économique doive être immolé à un intérêt supérieur. La science économique n'a point pour devise « la richesse avant tout. » Elle n'enjoint point à ses disciples, comme on donne une consigne, de faire primer les intérêts économiques sur tous les autres. Elle dit seulement : « Si vous poursuivez la richesse ne faites pas ceci, ne faites pas

cela. Les mesures que vous prenez sont contraires à vos intérêts matériels. Que si, néanmoins, vous estimez devoir subordonner ces intérêts à d'autres, sachez du moins que vous faites un sacrifice, et quel il est. » La science n'a pas la prétention de dire : « Faites ceci ou faites cela ? » mais seulement d'enseigner à l'homme d'Etat où est l'intérêt économique d'une nation, et de lui interdire l'espérance de cacher au pays qu'il lui demande un sacrifice, lorsqu'il fait passer avant ses intérêts économiques des intérêts politiques ou moraux. Il est sans doute plus commode de gouverner comme s'ils étaient toujours d'accord, et d'échapper ainsi à la responsabilité du choix ; mais la vérité n'est pas là, et quand la science prouve que *laisser passer* est servir l'intérêt majeur et universel des individus, il faut, pour dresser des barrières, que les dépositaires de la souveraineté disent quel autre intérêt l'exige et quelles ont été leurs raisons d'opter pour l'intérêt politique ou moral.

CHAPITRE XLIII.

De l'impôt.

De tous les sacrifices que l'intérêt privé fait à l'intérêt public, il n'en est pas de plus universellement connu que l'impôt. Sur le caractère, sur les effets de telle ou telle taxe, règnent dans bien des esprits ou des obscurités ou des erreurs, mais la raison d'être des taxes en général n'est ignorée de personne.

Tout le monde sait qu'outre ses besoins individuels l'homme éprouve, comme membre de la société dont il fait partie, des besoins qui lui sont communs avec les autres membres de cette société.

Ces besoins collectifs varient beaucoup d'une nation à l'autre : ils diffèrent suivant l'état politique, les mœurs, la situation géographique, les conditions économiques du pays.

Quelques-uns, comme la défense du territoire et la police intérieure, sont de tous les peuples et de tous les temps, mais ils sont dissemblables par l'énergie et le caractère : une peuplade de sauvages ne se garde pas comme une nation civilisée ; un

grand empire ne se gouverne pas comme une tribu de bédouins.

En général, c'est de services qu'une société a besoin. Gouverner, administrer, juger, combattre, sont des actes. Chez les peuples primitifs, tout le monde est soldat ; une guerre éclate-t-elle, tout homme valide est un guerrier. Le pouvoir judiciaire et le pouvoir administratif sont concentrés dans les mains d'un cheik, qui remplit gratuitement les fonctions à la fois simples et variées dont il est revêtu. Chez les peuples civilisés, chacune de ces fonctions est remplie par des individus qui s'y préparent dès leur enfance, s'y consacrent spécialement, et reçoivent de la société, sous le nom de *solde* ou de *traitement*, l'équivalent de leurs services.

Quand je dis l'équivalent de leurs services, je parle le langage de la théorie pure. N'oublions pas que la vanité et l'ambition trouvent dans les fonctions publiques, des jouissances qui paient une partie des services rendus. Etre environné d'égards et commander, ne sont point d'ailleurs les seules compensations que reçoive de ses peines le serviteur de la société. Dans les pays où le christianisme a jeté de profondes racines, où les idées et les mœurs sont inspirées par l'Evangile, où la doctrine de l'abnégation a pénétré dans les habitudes, il est beau de *servir* ses semblables, de *servir* la société. J'en ai déjà fait la remarque ; la religion du Christ a ennobli le mot *service*. D'un

synonyme d'esclavage, elle a fait une expression dont l'oreille n'est jamais frappée sans que le cœur tressaille, comme au mot de dévouement et de sacrifice. Quand l'homme est dirigé par ces généreux mobiles, on ne peut plus parler d'équivalent. Moins le service est payé, plus il est honorable. C'est pour cela que la première de toutes les fonctions de l'ordre temporel est, a toujours été, et sera toujours la fonction militaire, en dépit de tous les raisonnements contraires et malgré l'adage de Cicéron. Le soldat risque sa vie, et, en échange d'un pareil service, il reçoit moins qu'un simple manouvrier. Sa solde fût-elle centuplée, elle serait mesquine encore, comparée au sacrifice. Son salaire, c'est l'honneur de se dévouer; l'honneur de se donner lui-même; l'honneur de mourir pour sa patrie.

Le prix d'un service public se compose, comme le prix d'un service privé, de deux éléments : la rémunération de l'acte qui constitue le service; la rémunération de l'instrument dont le concours est nécessaire pour que le service puisse être rendu. Cependant, ces deux éléments peuvent se trouver divisés. Cela arrive toujours, lorsque l'instrument n'appartient pas au *serviteur*. Quand l'instrument est la propriété de celui auquel le service est rendu, le profit de cet instrument est compris dans le service rendu. C'est le cas d'une personne qui reçoit un service équivalant à 10 francs, et qui ne le paie que 6, parce que l'instrument est sa propriété

La différence, égale à 4, est un profit. Telle est le plus ordinairement la position de la société vis-à-vis de ses serviteurs : les instruments dont le concours est nécessaire lui appartiennent. C'est ainsi que les flottes, les forteresses, les arsenaux, les palais de justice, les hôtels des ministères et des administrations, sont la propriété de l'Etat. Il n'y a pas plus de deux siècles que les soldats s'équipaient à leurs frais ; mais aujourd'hui les armes et les uniformes des troupes sortent des magasins publics. Il n'y a plus que les officiers et les fonctionnaires civils qui fournissent le costume de leur emploi. L'Etat a donc besoin, et de l'acte qui constitue le service, et des instruments dont le concours est nécessaire à cet acte.

Quelquefois l'instrument n'est pas l'accessoire, mais l'objet même de la demande. Le lecteur n'a pas oublié qu'une route, un canal, un chemin de fer, un port, sont des instruments, comme un navire et une charrette. Ces instruments peuvent être produits par des particuliers. Dans ce cas, on paie pour s'en servir, et le prix de l'usage qu'on en fait constitue le profit du propriétaire ; ainsi, dans le prix d'une place sur un chemin de fer construit par une compagnie, se trouve compris le profit du *rail-way*. Le plus souvent, c'est l'Etat qui crée l'instrument. Tantôt il exige une rémunération de celui qui en fait usage ; tantôt il le livre gratuitement au public. En Hollande, en Suisse, il y a des droits de péage pour les routes. En France, il n'en

existe que sur les canaux et dans les ports ; dans le prix d'une place de diligence ne se trouve pas compris le profit de la route. Quelle combinaison est préférable ? A cet égard il n'existe point de règles. Tout dépend des mœurs, des traditions, du génie d'un peuple. Ici, il faut laisser faire les particuliers ; là, l'Etat doit prendre l'initiative. De ce côté, il peut établir des péages ; de l'autre, il ne le pourrait pas sans froisser des habitudes et indisposer l'opinion publique. Il serait, par exemple, fort difficile d'appliquer aux routes de France le régime de la voirie suisse, bien qu'au fond il soit très-rationnel de faire payer l'entretien des routes par ceux qui s'en servent. L'examen des combinaisons diverses auxquelles on peut avoir recours, n'est d'ailleurs point du domaine de la science théorique. Toujours est-il que la société a besoin d'instruments, en même temps que de services.

Quelquefois même l'Etat demande des objets de consommation. De ce nombre sont les monuments qui n'ont d'autre utilité que l'ornement des villes, les musées et les bibliothèques; en un mot, les établissements utiles au public, que l'industrie privée ne créerait ou n'entretiendrait point, par la raison toute simple que les frais surpasseraient la rémunération qu'en retireraient les propriétaires.

Ce serait franchir les bornes de notre sujet, que d'examiner jusqu'où la société peut et doit s'engager dans cette voie, et s'il convient mieux d'imiter la France ou l'Angleterre. Mais il y a des dépenses

de consommation qui sont partout à la charge de l'Etat. C'est ainsi que le Trésor fournit aux soldats du pain, un logement, des lits, et que certains employés publics reçoivent le gîte et le bois de chauffage.

En résumé, la société a des besoins comme les individus. Ces besoins sont de diverse nature, car il lui faut des services, des instruments, des objets de consommation. Comment y pourvoir?

Si la société est propriétaire — soit d'instruments, — soit d'agents naturels susceptibles d'appropriation, — soit de matières premières de la nature des bois et des mines, — soit de métaux précieux monnayés, — le moyen de satisfaire aux besoins généraux est d'une grande simplicité. L'Etat échange alors ces matières premières, les produits de ces instruments et de ces agents naturels, les intérêts de sa monnaie prêtée, contre les services, les instruments, les produits qui lui sont nécessaires. Possède-t-il des agents naturels? il en perçoit la rente (1); de la monnaie prêtée? elle lui

(1) Les républiques anciennes de la Grèce et de l'Italie ont pendant longtemps tiré de la rente des terres publiques la majeure partie du revenu qui fournissait aux dépenses nécessaires de l'Etat. Les rentes des terres de la Couronne ont constitué, pendant plusieurs siècles, la plus grande partie du revenu des anciens souverains de l'Europe.

« La guerre et les préparatifs de guerre sont les deux circonstances qui » occasionnent, dans les temps modernes, la plus grande partie de la dépense » nécessaire à tous les grands Etats. Mais dans les anciennes républiques de » la Grèce et de l'Italie, tout citoyen était soldat, et c'était à ses propres dé- » pens qu'il servait ou qu'il se préparait à servir. Ainsi, aucune de ces deux » circonstances ne pouvait occasionner de dépenses considérables à l'Etat.

porte intérêt (1). Est-il propriétaire de forêts? il vend tous les ans des coupes, et avec le prix qu'il en retire, il achète des services. Est-il propriétaire de mines? il exploite ces mines lui-même, ou il en concède l'exploitation à des particuliers, moyennant une part des produits. Tant que ces mines ne sont pas épuisées, il jouit d'un revenu dont il fait tel usage qu'il lui plaît.

Mais il arrive presque toujours que les revenus domaniaux de la société ne sont point proportionnés à ses besoins. Il faut alors y pourvoir par d'autres ressources. Ces ressources sont fournies par l'impôt.

A qui sont rendus les services? — A tout le monde. C'est donc à tous et à chacun des membres de la société, qu'échoit l'obligation de rémunérer ces services.

» La rente d'un domaine très-modique pouvait largement suffire à couvrir » toutes les autres dépenses du gouvernement. »

« Dans les anciennes monarchies de l'Europe, les mœurs et les usages du » temps préparaient suffisamment à la guerre la masse des sujets ; et quand » ils entraient en campagne, d'après la nature des services féodaux auxquels » ils étaient obligés, ils devaient, ou s'entretenir à leurs frais, ou être entretenus aux frais de leurs seigneurs immédiats, sans occasionner au souverain » aucune charge nouvelle. Les autres dépenses du gouvernement étaient la » plupart très-modiques.... La principale dépense du souverain consistait » dans l'entretien de sa maison et des personnes de sa suite.... La rente d'un » vaste domaine pouvait très-bien, dans les circonstances ordinaires, défrayer » toutes les dépenses nécessaires du gouvernement. »

(Adam Smith. Livre V, chapitre 2.)

(1) A l'époque où écrivait Adam Smith, le canton de Berne tirait un revenu considérable du prêt d'une partie de son trésor aux Etats étrangers. La ville de Hambourg prêtait de l'argent sur gages à 6 pour 0/0, à la fin du siècle dernier.

Comment se rémunèrent les services? Par l'échange contre des produits.

Le moyen de rémunérer ces services est dès lors facile à trouver. Il consiste dans le troc contre ces services d'une portion des revenus de chacun. Chaque citoyen donne une fraction de la part qui lui revient dans la distribution de la richesse produite, et il reçoit en échange les choses propres à satisfaire ses besoins collectifs.

Sauf quelques cas très-rares, même lorsqu'il s'agit d'un très-petit peuple, le marché ne peut être conclu par tous les intéressés. C'est le gouvernement, qui, organe et représentant des intérêts généraux de la société, opère cet échange. Il demande aux citoyens, sous le nom d'impôt, une portion de leurs revenus, et achète, avec le produit de l'impôt, les services dont la société a besoin.

Aussitôt surgissent une foule de questions. A qui appartient le droit de mesurer les besoins de la société? Quelles personnes sont investies du droit de fixer la quote-part de chacun?... Je n'ai pas besoin d'avertir le lecteur que ces problèmes ne sont pas du ressort de la science des richesses. Laissons à la politique le soin de les résoudre, si tant est qu'ils comportent une solution absolue. Il nous suffit de déterminer la nature de l'impôt, et de connaître le rôle qu'il joue dans les phénomènes économiques.

On peut définir l'impôt, *cette portion des revenus d'une société qui est destinée à satisfaire ses besoins généraux.*

A l'époque où on regardait les métaux précieux comme la richesse par excellence, on croyait que l'impôt (généralement perçu en monnaie) n'appauvrissait jamais la société. Voltaire tombait dans cette grossière erreur, quand il écrivait : « Le roi d'Angleterre a un million sterling à dépenser par an ; ce million revient tout entier au peuple par la consommation. » L'erreur était grossière, mais elle était logique. Si c'est l'or et l'argent qui constituent la richesse, la nation est toujours aussi riche, que les taxes soient faibles ou élevées, puisque l'Etat restitue à la circulation un nombre de grammes d'or et d'argent égal à celui qu'il reçoit. Le raisonnement est très-juste ; ce qui est faux, c'est le point de départ. Les écus sont une partie de la richesse, mais ils ne constituent pas la richesse d'une nation. La monnaie joue dans le mécanisme gouvernemental le même rôle que dans l'échange, celui d'intermédiaire. Au fond, ce que le contribuable donne, ce sont des produits ; car c'est en donnant des produits qu'il obtient les écus avec lesquels il paie le percepteur ; et c'est contre des produits que le fonctionnaire échange ses services, car il achète des objets de consommation avec les écus que lui donne la société, et cela, pour une somme précisément égale à celle que le contribuable a retirée des produits par lui vendus

pour payer son impôt. C'est comme si le contribuable avait directement troqué ses produits contre les services du fonctionnaire. L'identité des deux combinaisons est visible, dans les pays où les contributions sont payées en denrées, que reçoivent ensuite les agents du gouvernement. La question est donc de savoir, si le roi d'Angleterre recevant tous les ans des produits pour une valeur égale à un million sterling, la société anglaise n'en saurait jamais être appauvrie parce qu'il les consomme.

Ainsi posé dans ses véritables termes, le problème est très-simple. Tout se réduit à savoir, si le service rendu par le fonctionnaire équivaut aux produits que sacrifie le contribuable. Lorsque la fonction est utile, le contribuable, loin d'être lésé, fait un échange avantageux. Lorsqu'elle est peu utile, comparativement au traitement, le contribuable fait un mauvais marché. Lorsqu'elle est tout-à-fait inutile, le contribuable est spolié, car il donne et il ne reçoit rien. Il importe peu que le fonctionnaire inutile vienne échanger son traitement contre des produits. Autant en ferait un voleur. Si on me prend cinq francs, et que le voleur vienne m'acheter des marchandises pour cinq francs, est-ce que je rentre dans mes cinq francs ? Evidemment non, car j'ai donné des marchandises valant cinq francs pour avoir mon écu volé. Si je donne cinq francs à un fonctionnaire qui ne me rend aucun service, et que ce fonction-

naire vienne m'acheter des marchandises pour cinq francs, j'ai toujours perdu cinq francs. Il ne faut pas conclure de là que les gros traitements soient un mal ; ils peuvent être justifiés par des considérations très-sérieuses et commandés par l'intérêt public. Tout ce que je veux dire, c'est que la société s'appauvrit de tout ce qu'elle donne en échange de services imaginaires. En effet, les écus employés à entretenir des agents inutiles, se fussent échangés contre des produits et des instruments, s'ils eussent été laissés entre les mains des contribuables.

Ainsi, quelles que soient les personnes auxquelles est confié le soin de régler le budget d'une nation, il est de leur devoir de proportionner le chiffre de l'impôt à l'importance des services rendus à la société.

CHAPITRE XLIV.

Du meilleur système fiscal.

Puisque l'impôt est un sacrifice imposé au contribuable en vue de lui procurer les services propres à satisfaire ses besoins collectifs, chaque citoyen doit, *au point de vue de la théorie pure*, donner de ses revenus une part proportionnelle aux avantages qu'il retire des services publics. L'instinct nous avertit que ces avantages ne sont pas égaux pour tous : les uns en retirent une plus grande utilité que les autres. Ainsi les individus dont les produits ne sont point de première nécessité, ont plus besoin de l'ordre et de la sécurité que ceux dont les produits sont indispensables à la vie; parce que toute crise politique ou commerciale provoque une diminution de la consommation, et que cette diminution porte d'abord sur les objets de luxe. Les instruments et les aptitudes spéciales des producteurs de ces sortes d'objets, se trouvent donc les premiers frappés de stérilité; les autres producteurs éprouvent aussi un dommage considérable, mais non au même degré.

Comment apprécier l'utilité que retire chaque citoyen des services publics? Quand il s'agit de services privés, nulle difficulté; la loi de l'Offre et de la Demande en détermine la valeur pour tous et pour chacun. Si le prix exigé surpasse le besoin de tel ou tel consommateur, il s'abstient. Mais il ne saurait en être de même quand il s'agit de services publics. La communauté ne peut laisser chacun maître de s'abstenir, parce que l'égoïsme pousserait Pierre à rejeter sur Paul le fardeau de l'impôt, et que plusieurs chercheraient à jouir des avantages sociaux sans faire de sacrifices. Je ne puis pas entrer dans un théâtre sans payer à la porte; mais je pourrais me promener dans les rues de Paris sous la protection de gendarmes soldés par mon voisin. Mon voisin ferait le même calcul, et il n'y aurait bientôt plus moyen d'entretenir une police. Il faut donc que la communauté détermine *à priori* la valeur des services publics, et exige de chaque citoyen qu'il contribue dans une juste mesure aux dépenses communes.

Reste à fixer la quote-part de chacun d'après le degré d'utilité reçue. — Si l'on prend les choses au pied de la lettre, on se heurte contre une difficulté insurmontable, car il n'existe pas de moyen de mesurer exactement les avantages que retire chaque individu des services publics. Il y a là des nuances insaisissables pour l'intelligence humaine.

La seule base d'évaluation sensée est le chiffre du revenu. En effet, à prendre les choses en

masse, il est permis d'affirmer que chacun retire d'autant plus d'avantages des services publics, qu'il est plus riche. Si cela est vrai, il est juste que chacun contribue aux charges sociales dans la proportion de son revenu.

D'ailleurs, quand bien même le rapport du revenu à l'utilité reçue ne serait pas aussi constant qu'on le suppose, l'impôt proportionnel au revenu serait encore le meilleur et le plus équitable.

Il n'y a, en effet, que trois systèmes fiscaux : l'impôt *fixe*, l'impôt *proportionnel*, et l'impôt *progressif*.

L'impôt *fixe* est, comme son nom l'indique, celui qui ne varie pas, quel que soit le chiffre du revenu sur lequel il est assis. Pierre a un revenu de 30,000 fr.; Paul, un revenu de 3,000 fr.; Jean, un revenu de 300 fr. On adoptera le système de l'impôt fixe, si on demande 10 fr. seulement à Paul et à Pierre comme à Jean. L'iniquité de ce mode de taxes est flagrant, car si le chiffre du revenu n'est pas toujours la mesure exacte des services reçus, il est néanmoins évident qu'il existe un rapport quelconque entre cette utilité et le chiffre du revenu. Ainsi, l'impôt fixe doit être systématiquement écarté comme injuste.

L'impôt *progressif* est celui qui ne demande rien aux petits revenus, mais qui frappe progressivement les revenus supérieurs dans une proportion d'autant plus forte qu'ils s'élèvent davantage. Tel serait un impôt de 1 fr. pour un revenu de

100 fr.; de 3 fr. pour un revenu de 200 fr.; de 6 fr. pour un revenu de 300 fr.; de 12 fr. pour un revenu de 400 fr.; de 24 fr. pour un revenu de 500 fr.; de 48 fr. pour un revenu de 600 fr.; et ainsi de suite.

Que de personnes, trompées par une générosité irréfléchie, considèrent, ont considéré du moins, l'impôt progressif, comme le seul conforme aux lois de la justice ! Leur erreur est peut-être excusable, car elles peuvent invoquer l'autorité de Montesquieu et de plusieurs économistes qui se sont prononcés dans le même sens que ce célèbre publiciste; mais elle n'en est pas moins capitale, et il importe d'autant plus de la combattre, qu'elle découle de la même source que les funestes doctrines par lesquelles la société est aujourd'hui battue en brèche.

Le grand argument de tous les partisans de l'impôt progressif consiste à dire, que le possesseur d'un petit revenu a peine à se procurer le nécessaire, tandis que le possesseur d'un gros revenu jouit du superflu.

Remarquons, d'abord, que le point de vue auquel se placent les personnes que séduit cet argument, n'est pas du tout le point de vue économique. Puisque l'impôt est l'équivalent des services publics, pour légitimer l'impôt progressif, il faudrait démontrer que le possesseur d'un revenu de 600 fr. tire des services publics plus de deux fois autant d'utilité que le possesseur d'un revenu

de 300 fr.; et que celui-ci en tire plus de trois fois autant que le possesseur d'un revenu de 100 fr. Or, il n'est pas même possible de prouver que le premier en reçoit deux fois autant que le second, et le second, trois fois autant que le troisième. Les intérêts de tous les membres d'une société sont tellement solidaires, que le bien ou le mal des uns exerce toujours une influence sur le sort des autres. Ainsi, le maintien de l'ordre public profite aux simples ouvriers comme aux riches propriétaires, et il serait bien difficile d'affirmer avec certitude, qu'une guerre ou une révolution n'est pas encore plus funeste aux premiers qu'aux seconds; puisque la suspension des travaux prive les travailleurs de tous leurs moyens d'existence, tandis qu'elle laisse aux capitalistes la ressource de manger leurs fonds. Non-seulement donc, le possesseur d'un revenu de 600 fr. ne retire pas plus du double d'utilité des services publics, que le possesseur d'un revenu de 300 fr.; mais il est très-contestable qu'il en reçoive seulement le double. Or, à quel titre lui ferait-on payer ce qu'il ne reçoit pas?

Au fond, l'argument consiste à dire que l'inégalité de revenus est une injustice, et que cette injustice doit être réparée par une répartition de l'impôt, qui, respectant le nécessaire du pauvre, absorbera une partie du superflu du riche. Faire payer par le riche des services rendus au pauvre; faire payer au plus riche des services rendus au

moins riche, c'est en effet la même chose en réalité, qu'attribuer au pauvre une portion des revenus du riche, pour ensuite demander à chacun l'équivalent des services reçus. Or, qu'est-ce qu'attribuer au pauvre une portion du revenu du riche par voie de coaction, sinon du communisme.

Les disciples de Cabet disent : « Les uns ont le superflu ; les autres n'ont pas le nécessaire. Cette inégalité, dans le sort d'êtres égaux après tout, et qui ne doivent souvent qu'au hasard l'opulence ou la misère, est une insupportable iniquité. Il n'y a qu'un moyen de rétablir la justice dans la distribution de la richesse, c'est de mettre en commun les instruments productifs et de partager les produits entre tous ; c'est de faire de l'Etat le seul propriétaire, le seul industriel, le seul banquier, et de distribuer aux travailleurs les richesses créées dans ce gigantesque phalanstère. » Les partisans de l'impôt progressif disent : « Les uns ont le superflu, les autres n'ont pas le nécessaire. Demander sous forme d'impôt à celui qui a peu, une part de ses revenus proportionnellement aussi forte que la quote-part exigée de celui qui a beaucoup, c'est violer les lois de l'égalité. Respectez le nécessaire, frappez le superflu. Que le riche contribue aux charges de l'Etat dans une proportion progressive. Que l'impôt soit établi de manière à atteindre son superflu croissant. » La base des deux systèmes est, en définitive, identique ; seulement, dans l'un des cas, on prend tout

le superflu ; dans l'autre, on n'en prend qu'une portion. Prétendra-t-on que cette différence sépare profondément les communistes et les partisans de l'impôt progressif ? — Comment les séparerait-elle, puisque le principe ne change pas ? Tout ce qu'on peut dire, c'est que ces derniers y mettent de la modération, c'est qu'ils procèdent avec mesure.

Mais on se flatte bien vainement de s'arrêter en si beau chemin. Bien aveugle serait celui qui s'y laisserait tromper ! Après l'établissement d'un impôt progressif, il y aura encore des gens ayant du superflu, et d'autres n'ayant que le nécessaire. Cela était inique hier, c'est encore inique aujourd'hui. On remaniera donc encore une fois la répartition de l'impôt ; on frappera derechef le superflu. Mais l'inégalité subsistera encore. Le superflu et le nécessaire seront en présence jusqu'à ce qu'on promène sur toutes les fortunes un inexorable niveau. A quoi se retenir sur cette pente glissante ? On sera emporté d'autant plus rapidement qu'on approchera davantage de l'égalité absolue. C'est en effet le propre de l'amour de l'égalité, de devenir une passion d'autant plus ardente qu'elle est plus satisfaite, d'autant plus impérieuse qu'on lui obéit davantage (1).

Il faut ignorer le despotisme de la logique, aidée par le vertige des esprits, pour croire un temps

(1) On se résigne à l'existence des montagnes, mais des taupinières.... Vite une pioche, que cette aspérité choquante disparaisse.

d'arrêt possible. Et lorsque, traçant une ligne de démarcation arbitraire entre le nécessaire et le superflu, on aura confisqué par l'impôt progressif tout ce qui dépasse un certain niveau, sera-t-on arrivé, oui ou non, au communisme? Supprimer le droit de propriété, ou enlever au propriétaire tous les avantages de ce droit, n'est-ce pas au fond un seul et même système?

On a fait contre l'impôt progressif d'autres objections encore. On a prouvé, et rien n'est plus clair, que la progression, en s'élevant toujours, doit finir par absorber le revenu tout entier; de sorte qu'il ne resterait rien à ceux qui auraient le plus, et, qu'en général, moins on aurait, plus on conserverait. En effet, étant supposé qu'on exige 10 pour 100 sur un revenu de 10,000 fr., et 20 pour 100 sur un revenu supérieur, il arrivera que le possesseur d'un revenu de 11,000 fr., qui devra payer 2,200 fr., ne conservera que 8,800 fr.; tandis que le possesseur d'un revenu de 10,000 fr., qui ne paiera qne 1,000 fr., en conservera 9,000. A la première partie de l'objection, les partisans de l'impôt progressif répondent qu'il y a plusieurs sortes de progression, et que rien n'empêche de s'arrêter au terme de 50 ou 75 pour 100 par exemple; à la seconde, qu'il y a un moyen très-simple d'y échapper, c'est de ne soumettre à l'augmentation de l'impôt que les parties du revenu qui dépassent le chiffre où commence cette augmentation.

Ainsi, soit admise l'échelle suivante : de 0 à 10,000 fr., rien ; de 10,000 fr. à 25,000 fr., 10 pour 100 ; de 25,000 fr. à 50,000 fr., 15 pour 100 ; de 50,000 fr. à 100,000 fr., 20 pour 100 ; au-dessus de 100,000 fr., 25 pour 100 ; on établirait l'impôt progressif, sur un revenu de 150,000 fr., de la manière suivante :

150,000	10,000		» f
	15,000	5 p. 0/0	750
	25,000	10 p. 0/0	2,500
	50,000	20 p. 0/0	10,000
	50,000	25 p. 0/0	12,500
			25,750 f

Mais encore une fois, qui nous dit qu'on aura recours à ces ingénieux expédients, qu'on se maintiendra dans les limites d'une sage réserve ? Une fois la porte ouverte aux dangereuses doctrines sur lesquelles s'appuie l'impôt progressif, quelle digue opposera-t-on à leur envahissement ? Au nom des principes, on peut résister. Mais si on cède sur les principes, on est débordé et bientôt emporté, sans pouvoir trouver un point d'appui sur le penchant du gouffre.

Enfin, l'impôt progressif fait obstacle à la multiplication des capitaux. Tout impôt produit ce résultat, mais l'impôt progressif incomparablement plus que tout autre. Un capital déjà formé est entretenu par l'accumulation de la fraction du profit qui correspond à la détérioration subie par l'ins-

trument dans l'œuvre productive ; mais un capital nouveau ne peut résulter que d'un excédant de la production sur la consommation. Or, les individus dont la production surpasse la consommation, sont naturellement ceux dont les revenus sont les plus élevés. Si on frappe leurs revenus d'un impôt progressif, ils seront d'autant moins disposés à l'épargne que leur revenu sera plus élevé, car tout accroissement de revenu les soumettrait à une taxe plus onéreuse. Il est vrai que les propriétaires des petits revenus seront déchargés d'autant, et pourraient épargner ce qu'ils ne paieraient plus au fisc; mais il est peu probable qu'ils le fassent, parce qu'il est difficile de résister aux tentations, lorsque, ne consommant que le nécessaire, on est libre d'y ajouter un *modique superflu*. L'impôt progressif contrarie donc la multiplication des capitaux. Or, le lecteur n'a pas oublié quel immense intérêt la société doit attacher à l'accroissement de son capital. Il comprend dès lors quels funestes effets produirait sur le développement de la richesse, le système d'impôts tant prôné par l'école socialiste (1).

(1) Faisons enfin observer que l'impôt progressif est une taxe *sur la personne* ; il divise les citoyens en un certain nombre de classes, et frappe telle classe plus rudement que telle autre, à titre de classe riche, ou plus riche. L'impôt proportionnel est une taxe sur *la chose* ; son taux ne varie pas, de quelque façon que *les choses* imposées soient distribuées entre les contribuables. L'un s'adresse *au riche*, et l'autre à la *richesse*. Que le lecteur réfléchisse à cette distinction ; il se convaincra qu'au point de vue politique, elle est loin d'être oiseuse.

L'impôt *fixe* étant écarté comme inique, l'impôt progressif devant l'être comme entaché de communisme et comme obstacle au progrès, reste l'impôt proportionnel ; le seul équitable, le seul qui s'accorde avec le principe qui veut que chacun paie les services dans la mesure où ils lui sont utiles. Il est probable, en effet, que l'utilité reçue est proportionnelle au revenu ; toute autre base d'appréciation est du moins plus arbitraire.

Le système de l'impôt proportionnel au revenu étant adopté comme le plus équitable, reste à en organiser l'assiette. Tout esprit pratique reconnaît aussitôt, qu'il est impossible de l'établir directement et par la méthode, si simple en théorie, qui consisterait à prélever une quote-part déterminée des revenus annuels de chaque citoyen. Cette combinaison suppose en effet ; — ou bien, que chacun est assez honnête pour verser consciencieusement dans la caisse du collecteur une quote-part de son revenu ; — ou bien que l'Etat peut connaître le revenu de chaque citoyen. Or, ces deux hypothèses sont également chimériques.

La grande majorité des contribuables cherche à se soustraire aux charges publiques. Si les citoyens se taxaient eux-mêmes, les caisses du Trésor resteraient à peu près vides.

L'Etat ne saurait mesurer, même approximativement, le revenu de chacun des membres de la société. Il se compose en effet de tant d'éléments divers, il est si variable, que toute estimation est

arbitraire. Comment apprécier le revenu d'un ouvrier, dont les salaires s'élèvent et s'abaissent suivant les oscillations de la demande de bras, suivant qu'il trouve ou qu'il ne trouve pas de travail, suivant qu'il a affaire à tel ou tel patron ? Qui peut dire ce que gagne un avocat, un médecin, un professeur, un artiste, etc., etc.? Comment se rendre compte des bénéfices de l'entrepreneur ou du commerçant ? Comment connaître même les profits du capitaliste et les rentes du propriétaire ? D'énormes difficultés surgissent à chaque pas : le détenteur d'un champ ou d'un instrument, acheté avec des écus empruntés, reçoit d'une main le revenu qu'il donne de l'autre au prêteur. Imposera-t-on ce revenu deux fois ? Et si on ne l'impose qu'une fois, comment distinguer et à qui le demander ?

Le fisc serait-il investi du droit de fouiller à toute heure l'escarcelle ou le tiroir du contribuable ? Les collecteurs seraient-ils autorisés à violer le secret de ses papiers, pour y suivre la trace des valeurs dont il pourrait chercher à cacher l'existence ? Leur concéderait-on la faculté d'ouvrir une enquête pour constater le chiffre du revenu de chacun ? Mais ce serait la plus insupportable, la plus odieuse inquisition ! Ajoutons que ce serait la plus impuissante ; car le fisc, fût-il libre de scruter la vie intime des citoyens, ne parviendrait pas à pénétrer le mystère dont sont enveloppées les fortunes.

Ce n'est pas tout. Le revenu variant sans cesse, ce travail prodigieux serait sans cesse à recommencer.

Aussi, bien que l'idée d'un impôt unique, proportionnel au revenu, se présente tout d'abord et naturellement à l'esprit, elle n'a jamais reçu d'application que dans de très-petits Etats, dont les citoyens peu nombreux connaissaient réciproquement leurs ressources, et, surtout, dont les citoyens étaient assez probes pour qu'on pût raisonnablement se contenter de leur simple parole.

Jamais, dans un grand Etat, l'impôt ne pourrait être établi sur des bases semblables. D'une part, les déclarations seraient fausses ; et de l'autre, le fisc ne saurait rechercher le revenu des contribuables qu'à l'aide d'investigations aussi inutiles que vexatoires.

Cette première combinaison écartée, une autre se présente, presque aussi satisfaisante au point de vue théorique, mais malheureusement non moins irréalisable dans la pratique. Elle consisterait dans l'établissement d'une taxe sur les produits, proportionnelle à leur valeur.

S'il était possible de saisir tous les produits, au moment même où ils passent des mains du producteur ou du marchand dans celles du consommateur, et de les frapper dans cet instant d'une taxe exactement proportionnelle à leur valeur, on arriverait indirectement, semble-t-il, au même ré-

sultat qu'en imposant le revenu lui-même ; car le montant de la taxe s'ajoutant au prix de la chose achetée, le consommateur ne pourrait plus, avec le même revenu, acheter qu'une moindre quantité de produits ; ce qui revient au même que si le fisc prélevait tout d'abord sur le revenu une somme équivalente à celle qui s'ajouterait au prix de tous les produits. Les instruments étant des produits, la taxe frapperait jusqu'aux épargnes employées à l'acquisition d'outils, de machines, etc., etc.

Au premier abord, ce mode indirect d'imposition sur le revenu paraît même devoir être plus exactement proportionnel que le mode direct. En effet, le revenu étant variable, chacun court la chance d'être taxé pour un revenu supposé qu'il ne recevra pas, soit que l'ouvrage lui ait manqué, soit que son instrument ait péri, soit que sa récolte ait souffert ; et, par conséquent, de payer dans une proportion plus forte que celui de ses voisins dont le revenu est supérieur, ou seulement égal, aux prévisions du fisc. Au contraire, lorsque le revenu n'est frappé qu'indirectement, le contribuable ne paie jamais l'impôt qu'en proportion de son revenu, car il n'achète des objets de consommation et des instruments qu'avec les revenus qu'il reçoit, et non avec ceux qu'on lui suppose.

Mais, en y regardant de plus près, on découvre bientôt que le moindre défaut de cette ingénieuse combinaison est d'être absolument impraticable.

Son succès repose sur l'hypothèse que le fisc connaît la valeur de tous les produits ; car si deux produits dissemblables ou similaires paient un même droit, quoiqu'ayant une valeur différente, l'impôt cesse d'être proportionnel. Or, il est absolument impossible au fisc de mesurer lui-même la valeur de la très-grande majorité des objets de consommation, et il ne saurait s'en rapporter aux déclarations, le plus souvent mensongères, des contribuables. Ainsi, on n'a pu jusqu'ici trouver un moyen d'estimer le vin, et de le soumettre à des taxes graduées suivant son prix. S'il est si difficile d'apprécier la qualité du vin, et de déterminer le rapport de sa qualité à sa valeur, comment s'y prendrait-on pour mesurer la valeur de tant d'autres objets d'une consommation plus restreinte, et dont il est cent fois plus aisé de déguiser le prix réel ? Comment dresser un tableau comparatif de la valeur du vin et du velours, du blé et des cotonnades ? Un instant de réflexion fait voir contre quels obstacles on viendrait se heurter.

Nombre de produits échapperaient au contrôle des agents fiscaux, soit à cause de leur ténuité, soit à cause du mode suivant lequel ils passent entre les mains du consommateur. Les services, qui sont des actes et non des choses, seraient presque tous insaisissables. Ainsi les consommateurs de ces produits et de ces services se trouveraient partiellement affranchis de l'impôt, et celui-ci ces-

serait, en conséquence, d'être proportionnel au revenu.

Il serait notamment bien malaisé de soumettre à la taxe les produits consommés par le producteur lui-même. D'un côté, la perception lui en paraîtrait bien odieuse, et de l'autre il aurait mille moyens de s'y soustraire, lors même qu'on le soumettrait à des investigations vexatoires.

La valeur des produits est variable, et il est impossible au fisc de suivre toutes les oscillations des prix. Dès lors, les produits dont la valeur baisserait, qui paieraient une taxe calculée sur leur ancienne valeur, seraient en réalité frappés d'une taxe plus forte, que ceux dont la valeur demeurerait stationnaire; et les personnes qui appliqueraient leurs revenus à l'achat des premiers produits, paieraient plus d'impôts, toutes proportions gardées, que les personnes qui appliqueraient leurs revenus à l'achat des seconds. A l'inverse, les produits dont la valeur s'élèverait, qui paieraient une taxe calculée sur leur ancienne valeur, seraient en réalité frappés d'une taxe plus légère que ceux dont la valeur demeurerait stationnaire, et les personnes qui appliqueraient leurs revenus à l'achat des premiers produits, paieraient moins d'impôts, toutes proportions gardées, que les personnes qui appliqueraient leurs revenus à l'achat des seconds. Ainsi, la variabilité de la valeur des produits est une nouvelle cause d'improportionnalité dans l'impôt de consommation.

Il est souvent impossible d'asseoir l'impôt sur le produit achevé, parce que quelques produits échapperaient, arrivés à l'état de perfection, à la main du fisc, et, pour les frapper mieux, on ne les frapperait plus du tout. D'autres, et en plus grand nombre, ne pourraient être atteints qu'à l'aide d'une armée d'employés, qui dévorerait le produit de la taxe. Si pour échapper à ces inconvénients on frappait le produit inachevé, on tomberait aussitôt dans le défaut de l'improportionnalité. En effet, si au lieu de taxer les vêtements de laine, on taxe la laine cardée, l'impôt sera compris dans le prix de tous les habits de laine, mais il ne sera pas exactement proportionnel, car il sera payé par le consommateur d'après la quantité de laine cardée contenue dans chaque vêtement, mais non d'après la valeur du vêtement. Or, avec une même quantité de laine d'égale qualité, on peut faire deux vêtements de prix très-différents, parce que le travail peut ajouter beaucoup plus de valeur à l'un qu'à l'autre. En achetant un habit fin on paiera moins d'impôts, toutes proportions gardées, qu'en achetant une veste commune. Dans le prix du premier, la taxe n'entrera que pour un trentième, par exemple, et dans le prix de la seconde, elle entrera pour un quinzième.

Ajoutons que beaucoup de produits déjà propres à satisfaire un besoin ne sont que la matière première d'autres produits, et qu'il est malaisé de dire s'ils appartiennent à la catégorie des produits

achevés ou des produits inachevés. Je citerai comme exemple le sel qui est à la fois un aliment et un élément chimique ; les pommes de terre qui sont un aliment et la matière première d'un alcool, etc., etc.

Mais il y a une objection plus radicale que toutes ces difficultés pratiques ; c'est que ce mode d'imposition, tout en paraissant conforme au principe de la proportionnalité, ne serait point du tout proportionnel au fond. Pour qu'il le fût, il faudrait que la valeur des produits ne dépassât jamais le niveau des frais de production. Dans cette hypothèse, le montant de la taxe s'ajouterait toujours au prix, sauf les obstacles pratiques, et celle-ci serait payée par le consommateur. Il faut bien qu'il consente à la payer, car s'il s'y refusait les producteurs ne trouvant plus la juste rémunération de leurs sacrifices et de leurs peines, quelques-uns se retireraient, et, leur retraite diminuant l'Offre, il faudrait bien que les consommateurs subissent les suites du changement de rapport entre les deux termes qui déterminent la valeur. Mais il y a des produits dont la valeur est supérieure aux frais de production, et pour ceux-là la taxe ne s'ajoute au prix que dans la mesure où elle excède le *produit net* si elle l'excède. Quand il y a rupture de l'équilibre normal entre l'Offre et la Demande, le prix atteint, sous l'influence du monopole, une limite extrême qu'on ne peut lui faire franchir par l'établissement d'une taxe. Le consommateur ne

pourrait être contraint de la payer que si l'Offre diminuait, car il a déjà consenti tous les sacrifices que lui impose le rapport actuel de l'Offre à la Demande. Or, les producteurs, qui touchent un *produit net*, ne se retireront pas parce que la résistance du consommateur le rendra moindre. L'Offre demeurera donc au même niveau, tant que le prix ne descendra pas au-dessous des frais de production. Or, tant que l'Offre demeurera constante, le consommateur refusera de faire de plus grands sacrifices. Lors donc qu'une taxe frappe un produit dont la valeur est supérieure aux frais de production, c'est sur le *produit net* qu'elle est prélevée.

Je m'explique par des exemples.

Voici un tailleur qui trouve un procédé pour rendre les manteaux imperméables. Il conserve son secret. Ses manteaux sont recherchés; personne autre que lui ne peut en confectionner. Les frais de production ne s'élèvent qu'à 5 ; cependant il les vendra 10. Je suppose maintenant que les frais de production s'accroissent, soit par une cause, soit par une autre; ils montent à 6. Vendra-t-il ses manteaux plus cher ? Non : 10 est le rapport de l'Offre et de la Demande; celle-ci surpasse celle-là dans une proportion qui fait hausser la valeur jusqu'à 10. Mais après l'accroissement des frais de production, ce rapport n'a pas changé. La valeur demeure donc la même, et le produit net du tailleur ne s'élèvera plus qu'à 4. De même, si un

impôt d'un dixième est établi sur les manteaux imperméables, ce ne sera pas le consommateur qui paiera l'impôt, mais bien le tailleur jouissant du monopole. Un impôt sur les tableaux ne ferait pas hausser le prix des peintures d'Horace Vernet, de Ingres, de Paul Delaroche, etc., etc. Il en serait ainsi de tout produit dont la valeur surpasserait les frais de production.

Ainsi, quand bien même tous les produits seraient taxés *ad valorem*, l'impôt ne serait pas encore proportionnel, car les acheteurs des produits *non monopolisés* paieraient la taxe, et les acheteurs des produits monopolisés ne la paieraient pas; tandis que les revenus auxquels on donne le nom de *produit net* supporteraient doublement le poids de l'impôt, puisque la taxe sur les produits monopolisés serait prélevée sur leur montant, et que leurs possesseurs, en les échangeant contre des produits dont le prix contient l'impôt, la paieraient une seconde fois.

Pour obvier à cette cause naturelle d'improportionnalité, il faudrait frapper de deux taxes les produits dont la valeur est supérieure aux frais de production : l'une égale au *produit net* et l'absorbant tout entier; l'autre établie sur la valeur diminuée du *produit net*, et égale à la taxe *ad valorem* dont seraient frappés les produits dont la valeur ne surpasse pas les frais de production.

Mais cette distinction entre les uns et les autres, très-simple sur le terrain de la théorie pure, n'est

qu'une utopie dans le domaine de la pratique. Il n'y a pas un jouet de Nuremberg dans le prix duquel la valeur de monopole du bois sur pied n'entre pour une fraction infinitésimale. Pas un sac de blé en France et en Angleterre dans le prix duquel n'entre une *quote-part* de la *rente* du sol. Que de produits dont la valeur est plus ou moins supérieure aux frais de production, soit à raison de l'habileté particulière de l'artisan, soit à raison de la perfection de ses procédés ou de son outillage! Mais tout cela dans quelle proportion? Quand et où commence le *produit net?* Qui tracera la ligne de démarcation dans cette infinie variété des produits de toute espèce? Et qui, sur cette mer flottante, déplacera sans cesse la limite selon toutes les oscillations des prix de vente et des frais de production? Pareille entreprise est au-dessus non-seulement des forces, non-seulement du discernement de l'homme, mais au-dessus de son imagination. C'est une conception de pure théorie qui, transportée dans le domaine des faits, tourne en folle chimère.

Ainsi, frapper le revenu d'un impôt rigoureusement proportionnel, est tout aussi impossible par la voie indirecte d'une taxe sur les produits que par le moyen d'une contribution directe.

A quel système avoir donc recours pour imposer chacun proportionnellement à son revenu?

Il n'y en a point de parfait. Dans aucune combinaison l'impôt n'est rigoureusement proportion-

nel. Le législateur ne doit jamais négliger le moyen de se rapprocher de l'exacte répartition des charges publiques ; mais le contribuable, de son côté, ne doit point oublier qu'il n'est au pouvoir d'aucun gouvernement d'atteindre à une proportionnalité mathématique.

A cause de la noblesse de son origine, l'homme entrevoit l'*idéal ;* il le poursuit, mais l'idéal fuit devant lui, comme l'eau devant les lèvres de Tantale. Il ne lui est pas donné de le réaliser sur la terre ; la sagesse consiste à le chercher, mais à se résigner d'avance à ne le toucher jamais. Cela est vrai en matière d'impôts comme en toute autre chose. Nous devinons la souveraine équité, mais nous sommes impuissants à la faire passer dans nos lois.

Or donc, parmi les moyens d'imposer le revenu dans la proportion de son chiffre, quel est le moins imparfait ?

C'est là un problème qui ne comporte point de solution générale et absolue. Puisqu'on est contraint d'user d'expédients, il faut bien changer de système selon les temps et les lieux, car les mêmes combinaisons ne conviennent pas à des situations différentes. Suivant que la richesse d'un pays est agricole, manufacturière, ou commerciale ; suivant qu'il fournit des matériaux à l'industrie d'un peuple voisin, ou qu'il reçoit de l'étranger des produits inachevés auxquels il donne la dernière main ; suivant que la masse de la production se compose de marchandises encombrantes dont on ne saurait

dissimuler l'existence et les mouvements, ou bien que les produits échappent facilement par leur ténuité à la surveillance des agents fiscaux ; — il est nécessaire d'asseoir les taxes diversement. Il faut tenir compte de la situation géographique des peuples, des chances de guerre auxquelles ils sont exposés, de la nature des luttes qu'ils auront probablement à soutenir. Le caractère national, même, doit être pris en considération ; car certaines taxes paraissent plus lourdes ou plus légères, suivant qu'elles sont en opposition ou en harmonie avec le génie de chaque société. Mais ce dont il est par-dessus tout indispensable de faire état, c'est du régime fiscal auquel la société est soumise depuis des siècles. Il y aurait sans doute de l'exagération à soutenir que toute taxe d'ancienne création est bonne, par cela seul qu'elle est vieille ; cependant, on peut être certain qu'un impôt quelconque, par cela seul qu'il est ancien, semble plus léger qu'un impôt nouveau, celui-ci fût-il rationnellement meilleur.

On s'explique très-bien pourquoi. Il en est du contribuable comme du portefaix. Le fardeau auquel il est habitué lui paraît moins lourd qu'un autre fardeau plus léger mais nouveau, parce que celui-ci, appuyant sur ses épaules d'une façon inaccoutumée, pèse sur des muscles non rompus à la fatigue. Lorsqu'un impôt est ancien, les dépenses de chacun des contribuables sont calculées de façon à satisfaire aux exigences du fisc. Personne ne

s'impose la privation d'une jouissance transformée par le temps en impérieux besoin, lorsqu'il prélève sur ses revenus la part dû trésor public. Un nouveau système fiscal, au contraire, oblige le contribuable à organiser autrement sa vie ; le dégrèvement dont il bénéficie, ne compense pas pour lui la surcharge dont il souffre d'un autre côté : celle-ci lui est très-pénible ; il jouit de celui-là sans presque s'en apercevoir. En outre, si la taxe nouvelle est demandée à une personne qui n'en doit faire que l'avance, elle la supportera néanmoins jusqu'à ce que le niveau soit rétabli. Or, ce fardeau pèsera durement sur des épaules auxquelles il n'est pas destiné ; tandis que, si l'impôt est ancien, la répercussion aura eu le temps de se produire, et la taxe sera remboursée par celui que le législateur a l'intention de frapper.

Ce n'est pas tout.

L'impôt cesse tout-à-fait de peser sur le contribuable quand il est assis sur un agent de production donnant un *produit net*, et lorsque cet agent a déjà subi plusieurs transmissions à titre onéreux. Dans ce cas, en effet, c'est sur le *produit net* que la taxe est prélevée. Or, le propriétaire de l'agent ne pouvant y échapper, chaque acheteur base son estimation sur le produit annuel diminué de la taxe, et ne débourse pas le capital correspondant au revenu dont la taxe le privera. L'Etat devient dès lors comme une sorte de co-propriétaire invisible de l'agent dont il s'agit, et la charge du pro-

priétaire principal se borne à administrer gratuitement les droits du fisc en même temps que les siens.

Sans doute, il en résulte un vide correspondant dans la bourse du vendeur; mais, pour peu que l'agent de production dont il s'agit, agent dont la coopération ne donne un produit net que parce qu'il y a monopole de ses services, soit l'objet d'un monopole naturel et durable; pour peu que le monopole se soit rétréci dans les mains du premier imposé, le vendeur trouve dans l'élévation du *produit net* une compensation à la diminution du revenu par le fait de la taxe, et, par conséquent, il est indemnisé de la *moins value* causée par cette taxe, par la *plus value* résultant de l'élévation du *produit net*. A plus forte raison en est-il ainsi, quand la taxe ne s'est accrue que lentement, tandis que le *produit net* s'élevait de son côté. La parfaite concordance de ces deux mouvements est assurément une simple hypothèse; mais elle n'est point nécessaire pour qu'il n'y ait pas perte. Il suffit que l'accroissement du *produit net* ait dépassé le taux de la taxe. Dès lors le droit de l'Etat se résout finalement en un simple amoindrissement de gain. Tel est bien souvent le cas pour l'impôt foncier, par exemple. Il remonte si loin, que la rente dépasse presque toujours le montant de l'impôt, et que le propriétaire conserve encore une différence qui se vend et qui s'achète.

Ce n'est pas à dire que toute réforme soit mauvaise. La vérité oblige à reconnaître que les gouvernements ne se sont pas toujours préoccupés de la juste répartition de l'impôt entre les contribuables. L'un avait pour origine la conquête, et considérait l'impôt comme un *tribut* IMPOSÉ au vaincu, plutôt que comme une *contribution* de chaque citoyen aux charges publiques. Pour l'autre, l'inégale répartition des taxes avait été la conséquence naturelle de l'inégalité des conditions. Quelquefois, on avait cherché la proportionnalité sans y réussir. Celui-ci avait établi un équilibre rompu depuis par des modifications capitales dans l'organisation sociale. Celui-là avait péché par ignorance, et commis l'injustice en croyant se montrer souverainement équitable. De là, des vices graves dans le système fiscal des Etats; vices qu'il est bon de corriger dès que l'occasion s'en présente. Personne ne dira jamais qu'on doive immobiliser chaque génération dans le régime financier qu'elle tient des générations précédentes, mais les esprits clairvoyants conseilleront toujours aux peuples de ne toucher à leurs impôts qu'avec prudence, et pour obtenir des avantages considérables.

Quoi qu'il en soit de ce point spécial de la question, toujours est-il que le problème de l'impôt est éminemment complexe, et qu'aucune solution ne peut être préconisée *à priori.* Le meilleur système de taxes est celui qui concorde le mieux avec les

circonstances spéciales dans lesquelles se trouve chaque peuple en particulier.

Je me bornerai donc à passer en revue les principales combinaisons dont s'est avisé le génie de la fiscalité. Les expédients auxquels il a eu recours sont presque innombrables, et il serait impossible de les esquisser tous, même très-sommairement. Mais, malgré leur diversité infinie, ils peuvent se ramener à quelques types ou genres. Chaque genre se subdivise en une multitude de variétés ou espèces, mais celles-ci diffèrent entre elles par la forme, par le mode de perception, bien plus que par le fond des choses. Ce sont les taxes présentant des traits saillants et bien tranchés, dont nous allons successivement étudier la nature et les effets. A l'homme d'Etat, appartient de décider lesquelles il convient d'établir chez telle ou telle nation. La tâche de l'économiste est de l'éclairer sur leur caractère; et, comme en pareille matière les apparences sont souvent trompeuses, de leur faire voir sur qui elles pèsent en réalité.

CHAPITRE XLV.

De la capitation.

Le plus simple de tous les impôts, le seul souvent que l'historien rencontre dans les sociétés encore barbares, est la taxe personnelle. On lui a donné le nom de *capitation*, parce que, dans ce système, l'impôt est réparti par *tête*.

Au fond, c'est une contribution sur le revenu; mais comme elle est fixe, elle est très-injuste, lorsqu'elle est unique; car elle viole ouvertement le principe de la proportionnalité. On comprend que cet impôt ne choque point le sentiment de l'équité dans les sociétés pauvres, dont les membres ont à peu près tous le même revenu, parce que là il est presque proportionnel en fait. Mais chez les peuples plus civilisés, où les conditions sont très-inégales, il serait dans la pratique, ce qu'il est considéré d'une manière abstraite: souverainement inique.

Du reste, on ne rencontre guère la capitation chez les nations riches et puissantes, que comme trace du régime fiscal auquel elles étaient soumises dans leur enfance. Son rendement y est en général très-médiocre, comparativement au chiffre total des recettes publiques. Il blesse alors la justice en théorie, bien plutôt qu'en fait.

CHAPITRE XLVI.

Des impôts sur les biens naturels.

Les impôts sur les biens naturels frappent le produit net du détenteur.

En effet, la matière première n'a de valeur qu'à cause de sa rareté. Le propriétaire ne peut exiger un prix quelconque de l'acheteur, qu'en vertu du monopole dont il est investi, et, par une conséquence naturelle, la valeur de la matière première atteint, sous l'impulsion d'une demande supérieure à l'offre, le niveau le plus élevé que comporte l'état du marché. Or, l'établissement d'un impôt n'accroît pas la demande. Les consommateurs n'ont donc aucune raison de consentir à une augmentation de prix, et ils refusent de rembourser au propriétaire le montant de la taxe, qui reste ainsi à la charge de ce dernier.

Ce qui fait qu'un chêne sur pied a de la valeur, c'est que tout le monde n'a pas du chêne à sa libre disposition. Le prix des arbres est déterminé par leur nombre, comparé au besoin qu'on en a. Le fisc frappe-t-il les arbres sur pied d'une taxe égale au dixième, au cinquième, au tiers, à la moitié de leur valeur ? — Le rapport de l'offre et de la de-

mande du chêne ne change pas. Par conséquent, son prix ne s'élèvera pas, et l'impôt restera à la charge du propriétaire forestier.

Ainsi, les impôts sur la matière première sont prélevés sur le produit net du détenteur. Peu importe le mode suivant lequel ils sont établis. Les effets demeurent identiques.

Dans les pâturages, la matière première se renouvelle chaque année : un impôt sur les pâturages naturels équivaut au prélèvement d'une portion de la récolte annuelle.

Dans les forêts, la matière première se renouvelle dans une période de 20 à 25 ans pour le taillis, et de cent ans et plus pour la futaie. La manière la plus logique de frapper le bois d'une contribution, serait de prélever le dixième, le cinquième, etc., etc., de chaque coupe sur pied. Cependant, soit par assimilation aux terrains cultivés, soit parce que ce procédé est plus simple, on taxe les forêts à tant par hectare, soit qu'on y fasse des coupes, soit qu'on n'en fasse point. Au fond, cela revient absolument au même ; car, à l'expiration de la période d'aménagement, il se trouve que le fisc a prélevé sur le produit de toutes les coupes faites pendant ce laps de temps, une somme égale au dixième, au cinquième, ou toute autre fraction de chaque coupe.

Il est bien plus difficile d'asseoir une taxe sur les matériaux sous-jacents, comme les minerais, les pierres, le marbre, le plâtre, etc. On ne peut

guère les soumettre à l'impôt qu'en exigeant une somme quelconque du concessionnaire au moment de la prise de possession ; ou bien en lui demandant chaque année une somme fixée *à priori*.

Dans ces deux premières combinaisons, le droit est toujours payé par le propriétaire des matériaux sous-jacents.

Le plus souvent, ce sont les matériaux déjà tirés du sein de la terre qu'on frappe d'un droit proportionnel aux quantités extraites. Mais alors la taxe appartient à la catégorie des impôts sur les produits inachevés, et non plus à celle des impôts sur la matière première proprement dite.

CHAPITRE XLVII.

Des impôts de consommation.

Après les impôts sur la matière première, se présentent tout d'abord, dans l'ordre logique, les impôts de consommation.

Tels sont les droits de douane, qui remontent à l'antiquité la plus reculée et sont pour ainsi dire contemporains du commerce. Tels sont les droits d'*accise* en Angleterre ; en France, les impôts sur le sel et sur les boissons, le droit de marque sur l'or et l'argent, le droit de timbre sur les journaux, etc.

Je n'ai rien à apprendre au lecteur sur la nature des impôts de consommation. Personne n'ignore qu'ils consistent dans une taxe, calculée sur la quantité des produits, quelquefois aussi sur leur qualité, que le producteur ou le consommateur paie au fisc. C'est tout ce qu'il est nécessaire de savoir pour se rendre compte de leurs effets économiques. La description de leur mécanisme et l'étude des divers modes de perception sont du ressort de la science financière, branche spéciale de l'économie politique, plutôt qu'elles ne rentrent

dans le cadre d'un exposé général des lois de la richesse.

Remarquons seulement que les impôts de consommation frappent tantôt des produits achevés comme le vin, la bière, le sucre, etc., etc., tantôt des produits inachevés comme la laine, le coton, le chanvre, etc., etc. Aussi arrive-t-il que la même matière supporte deux fois l'impôt sous deux formes différentes. C'est ainsi que la houille paierait deux fois l'impôt, dans un pays où elle serait imposée comme combustible, et où seraient aussi imposés les produits en fonte, matière dans la composition de laquelle elle entre pour une forte part. Il en serait de même pour les pommes de terre, si elles payaient la taxe comme denrées alimentaires, et si la viande des animaux nourris avec des pommes de terre était également frappée d'une taxe.

C'est l'affaire des financiers de se démêler, à la lumière des principes, au milieu de toutes ces complications pratiques.

Or, au point de vue des principes, les produits se divisent en deux grandes classes. La première se compose des produits qui ne valent que ce qu'ils ont coûté à produire, et la seconde comprend ceux dont la valeur est supérieure aux frais de production.

I.

Occupons-nous d'abord de ceux qui appartiennent à la première catégorie.

Est-ce le consommateur qui paie lui-même la taxe, au moment où le produit imposé passe des mains du producteur ou du marchand dans les siennes ? Il est visible que dans ce cas il supporte tout le poids de l'impôt.

Est-ce le producteur ? L'impôt agit alors comme accroissement des frais de production. Le producteur n'en fait que l'avance, et le fardeau retombe sur le consommateur. Si une chose coûte 30 à produire, et que l'impôt soit égal à 5, la valeur de cette chose s'élèvera à 35 ; et, en donnant 35 pour l'acquérir, le consommateur paie l'impôt.

Le lecteur comprend, au premier mot, pourquoi le producteur rejette sur le consommateur le poids de la taxe. Lorsque la valeur des choses n'est pas supérieure aux frais de production, le producteur ne saurait abaisser ses prétentions sans donner plus qu'il ne reçoit. C'est une situation qui peut être acceptée *exceptionnellement*, mais à laquelle les producteurs ne sauraient se résigner pour peu qu'elle doive durer, puisqu'à ce jeu ils ne trouveraient pas dans leur industrie une rémunération égale, à celle que, tout compensé, procure une autre branche de la production. Or, donner 5 au fisc sur un produit dont la valeur est égale aux

frais de production, et ne pas exiger du consommateur le remboursement de cette avance, ce serait en réalité abaisser ses prétentions au-dessous du niveau des frais de production, extrême limite normale des prix. Le produit coûte 35 (30 de frais de production et 5 d'impôt) : le donner en échange de 30, c'est perdre 5. Il est donc certain que le producteur exigera 35, en échange du produit qui lui coûte 35. De son côté, le consommateur ne peut résister à cette exigence ; car la résistance de l'acheteur a pour limite la somme des frais qu'il lui en coûterait pour produire directement ce qu'il acquiert par voie d'échange. Or, il lui en coûterait 35. Il se résigne donc à donner 35 au vendeur. Ainsi, la taxe avancée par le producteur retombera en définitive sur le consommateur.

Il serait possible, néanmoins, qu'une taxe nouvelle fût pendant quelque temps supportée par le producteur. En effet, tant que la proportion reste la même entre l'Offre et la Demande, le prix des choses taxées ne s'élèvera pas. Mais, en fin de compte, l'obligation de supporter la taxe fera abandonner la partie à un certain nombre de producteurs (1) ; une diminution de l'Offre en résultera, et la valeur haussera.

(1) Les producteurs qui se retirent, sont attirés vers les services que rémunère la taxe nouvelle, ou bien ils remplacent, dans d'autres branches de la production, les producteurs qui deviennent serviteurs de la société.

Si la taxe frappe le produit au moment où il passe des mains du dernier transformateur dans celles du consommateur, le remboursement de l'avance faite par le producteur s'opère d'une manière très-simple. Soit un habit dont la valeur est égale à 100 francs : s'il est frappé d'un impôt égal à 10 francs, le tailleur avance 10, et il vend son habit 110 francs.

Mais si au lieu de taxer le produit au moment où il passe des mains du dernier transformateur dans celles du consommateur, le fisc le frappe entre les mains de l'un des premiers transformateurs, celui qui fait l'avance de l'impôt aurait droit, s'il attendait son remboursement jusqu'à l'époque de la vente au consommateur du produit achevé, à une indemnité proportionnelle au délai, et cette indemnité serait payée par le consommateur de la même façon que l'impôt, et pour les mêmes raisons. Mais comme chaque transformateur troque contre des écus le produit inachevé, au moment où ce produit est parvenu au degré d'achèvement qu'il est chargé de lui donner, celui qui avance l'impôt en est aussitôt remboursé. En cédant le produit inachevé qui est la matière première du transformateur suivant, il substitue ce dernier dans tous ses droits, et notamment dans le droit de réclamer le montant de la taxe au consommateur. Le transformateur suivant en reste investi, jusqu'au moment où lui-même y substitue un troisième, et ainsi de suite. Chaque transforma-

teur rembourse donc au précédent le montant de la taxe, plus une part de l'indemnité d'attente, proportionnelle à l'attente déjà subie.

Puisque cette indemnité d'attente est calculée sur le délai qui s'écoule depuis le jour où l'impôt est payé jusqu'au jour où le produit est achevé et vendu au consommateur, et puisqu'elle est en définitive payée par celui-ci, les impôts de consommation sont évidemment d'autant plus lourds qu'ils frappent un produit moins achevé, car, au montant de la taxe, vient s'ajouter l'indemnité. Ainsi, quand on frappe un habit d'un droit de 5 fr., l'impôt est plus léger pour le contribuable, que lorsqu'on soumet à un droit de 5 fr. la laine filée nécessaire pour faire un habit; l'impôt serait plus lourd encore, si c'était la quantité de laine brute nécessaire pour faire un habit, qui fût soumise à l'impôt. Dans le premier cas, le consommateur paie l'impôt mais non l'indemnité, puisque celle-ci est égale à 0 ; dans le second, l'indemnité est plus petite que dans le troisième. — Cependant, la recette du Trésor ne change pas ; elle est toujours égale à 5 francs, car l'indemnité reste entre les mains des transformateurs, qui en font successivement l'avance. Il faut donc, autant que possible, frapper le produit achevé ; car l'impôt est d'autant plus onéreux au contribuable, sans profit pour le fisc, que le produit est moins achevé.

Il le faut encore pour une autre raison. La né-

cessité d'avancer l'impôt entraîne pour les co-producteurs l'obligation d'avoir un fonds de roulement plus considérable. C'est un obstacle, puisque c'est une charge. Sans doute, ils en sont indemnisés; mais il n'en faut pas moins de plus fortes avances, ce qui est une entrave pour l'entrepreneur. Pour la société aussi, il y a désavantage, car les épargnes employées comme fonds de roulement pourraient être utilisées comme instruments. Frapper les produits inachevés, c'est donc détourner une partie des épargnes de leur destination la plus fructueuse.

Enfin, l'impôt de consommation est d'autant plus exactement proportionnel, c'est-à-dire d'autant plus équitablement réparti, que les produits taxés ont subi un plus grand nombre de transformations. J'ai déjà fait remarquer qu'avec 20 livres de laine on peut faire deux pièces d'étoffe d'une valeur bien différente. Or, si on taxe la laine en balles, le principe de la proportionnalité sera violé; car le consommateur des 20 livres de laine auxquelles l'industrie a ajouté une valeur considérable, ne paiera pas plus d'impôts que le consommateur des 20 livres de laine auxquelles on n'a pas ajouté beaucoup de valeur. Malheureusement, il n'est pas toujours possible d'attendre, pour asseoir la taxe, que la matière première ait reçu sa dernière transformation. Si le produit inachevé se soustrait moins facilement à la main du fisc que le produit achevé, il faut bien le frapper dans le premier état. Ainsi,

il serait plus que malaisé de suivre le fer dans toutes les transformations que subit un métal d'un usage si commun ; une armée d'employés ne suffirait pas pour *exercer* chez les serruriers, les maréchaux, les cloutiers, etc., etc., tandis qu'il est facile d'atteindre le fer dans les forges, parce que ce sont des établissements considérables et où la production s'opère sur une grande échelle.

II.

Voyons maintenant quels sont les effets d'une taxe assise sur des produits dont la valeur est supérieure aux frais de production.

Ces effets varient suivant les cas.

I. Si tous les produits qu'on soumet à une taxe nouvelle donnent un produit net, l'impôt, ou bien reste tout entier à la charge du producteur, ou bien est supporté, partie par le producteur, partie par le consommateur.

L'impôt reste tout entier à la charge du producteur, lorsque le taux de l'impôt n'est pour aucunes des denrées frappées supérieur à l'excédant de la valeur sur les frais de production.

Ainsi, lorsqu'on découvrit l'Amérique, tous les lingots d'argent mexicain ou péruvien avaient une valeur de monopole. On taxa l'industrie minière. Comme le montant de l'impôt était inférieur à l'excédant de la valeur sur les frais de

production des lingots sortant des mines qui donnaient le produit net le moins élevé, — la taxe était supportée par les mineurs, et non par les acheteurs d'argent.

En effet, dans ce cas et dans tous les cas analogues, l'établissement d'une taxe ne change rien au rapport de l'Offre et de la Demande. La Demande n'en est pas affectée, car la taxe n'excite ni ne répand le besoin du produit imposé. L'Offre n'en est pas restreinte, puisqu'il reste un *boni* au producteur, même après le prélèvement opéré au profit du fisc, si ce prélèvement est inférieur au produit net, et puisque le producteur se trouve encore dans la condition commune, c'est-à-dire que ses produits ont une valeur égale aux frais, si les exigences fiscales absorbent tout le produit net. Par conséquent, l'impôt n'exerce, dans cette double hypothèse, aucune influence sur la valeur des denrées taxées. Le prix demeure après l'établissement de l'impôt, ce qu'il était auparavant. Si les producteurs voulaient faire retomber la taxe sur le consommateur, en élevant le prix de leurs produits, la Demande diminuerait, et, en se retirant, elle ferait baisser le prix. Ainsi, lorsque l'impôt est inférieur ou égal au moindre excédant de la valeur sur les frais, il équivaut à une taxe sur le produit net.

Si l'impôt est plus élevé que le moindre excédant de la valeur sur les frais de production, il absorbe d'abord tout le produit net, et, pour le

surplus, il agit comme impôt de consommation. C'est là une conséquence toute naturelle des principes déjà exposés. Si le producteur supportait cette fraction de la taxe, il perdrait. L'établissement de l'impôt fait donc fléchir l'Offre, jusqu'à ce que la valeur des produits atteigne le niveau des frais de production, et par conséquent rejette sur le consommateur la différence en sus de la taxe sur le produit net. Mais alors la diminution de l'Offre s'arrête, et le reste de l'impôt demeure à la charge du producteur. Ainsi, dans ce cas, l'impôt tombe, partie à la charge du producteur, partie à la charge du consommateur.

II. Si tous les produits qu'on soumet à une taxe nouvelle ne donnent pas un produit net, l'impôt reste à la charge du producteur, ou retombe à la charge du consommateur, suivant la manière dont il est assis.

Lorsque le législateur frappe les produits qui ne donnent pas de rente, aussi bien que ceux qui en donnent une, — l'impôt retombe à la charge du consommateur. En effet, le producteur des denrées qui ne donnent pas de produit net, ne peut supporter l'impôt sans perdre ; car il ne rentrerait pas dans ses frais, si le consommateur ne lui remboursait pas l'impôt qu'il avance. Or, puisque le besoin du produit taxé est assez impérieux, comparativement aux moyens de le satisfaire, pour que les consommateurs consentent à payer la denrée frappée d'un droit, plus qu'elle ne coûte

à ceux qui en retirent un produit net, — ils seront amenés, par la retraite de quelques uns des producteurs auxquels elle ne fournit point de rente, à la payer à ceux qui demeureront ce qu'elle leur coûte, c'est-à-dire les frais plus l'impôt. Mais, ainsi que la remarque en a déjà été faite, il n'y a sur le marché qu'un seul prix moyen, pour une seule et même espèce de produits. Le mouvement de hausse se communiquera donc aux denrées qui donnaient un produit net avant l'établissement de la taxe, et par conséquent la taxe, au lieu d'être prélevée sur le produit net, sera supportée par l'acquéreur.

Ainsi, un impôt sur les objets en fer tomberait à la charge du consommateur, si les forges les moins prospères étaient soumises au droit comme celles qui donnent un produit net. De même, un impôt sur l'or ou l'argent serait remboursé par le consommateur à l'industriel qui en aurait fait l'avance, si les mines les moins riches, celles dont les filons contiennent le moins de métal, celles dont le rendement ne surpasse pas les frais d'exploitation, étaient soumises au droit.

Au contraire, l'impôt resterait à la charge du producteur, si les forges et les mines qui ne donnent pas de produit net étaient exemptes du droit. Dans ce cas, en effet, les producteurs les moins favorisés n'ont aucune raison pour abandonner leur métier, puisque, après comme avant l'établissement de la taxe, ils rentrent dans leurs frais. Le

rapport de l'Offre et de la Demande reste le même, et, par conséquent, les prix ne haussent pas. Les producteurs les plus favorisés sont donc obligés de prélever le montant de l'impôt sur leur produit net, sans pouvoir s'en faire rembourser par le consommateur.

Lorsqu'il s'agit d'une chose dont la valeur n'est pas supérieure aux frais de production, et que le droit dont elle est frappée est assis sur le produit encore inachevé, celui des transformateurs qui paie la taxe s'en fait rembourser le montant par le transformateur suivant, qui se la fait rembourser lui-même par celui qui vient immédiatement après lui ; et ainsi de suite jusqu'au dernier transformateur, qui est remboursé par le consommateur. C'est le contraire qui arrive, lorsqu'il s'agit d'une chose dont la valeur est supérieure aux frais de production. Si celui des transformateurs qui paie l'impôt, n'est pas celui qui jouit du monopole, il se fait rembourser par le transformateur précédent, en achetant moins cher le produit inachevé, qui est sa matière première à lui. Le transformateur précédent fait de même pour celui qui vient avant lui, et ainsi de suite, jusqu'à ce qu'on arrive à l'individu qui jouit du monopole. Celui-ci ne peut rejeter la taxe sur un transformateur qui ne fait que ses frais, et en supporte par conséquent le fardeau. La répercussion de l'impôt s'arrête à lui.

On a de tout temps attaqué les impôts de con-

sommation, parce que l'ignorance ne comprend pas que ce sont des contributions sur le revenu, tout comme celles dont elle prône l'établissement ; avec cette différence toutefois, que ces dernières seraient perçues avec une rude franchise, qui ferait sentir au contribuable tout le poids des exigences fiscales, qui les lui rendrait insupportables; tandis que la charge des premières est presque insensible, bien qu'elle soit très-réelle, parce que l'impôt est confondu dans le prix des choses.

C'est, en effet, un des grands avantages de l'impôt de consommation de se déguiser en devenant partie intégrante des valeurs courantes. Il en résulte que le monopoleur ou le consommateur paie la taxe à son insu. Pour qu'il la distinguât, il faudrait qu'il l'acquittât lui-même. Or, l'impôt est presque toujours avancé par une autre personne.

Mais, même dans les cas très-rares où le fisc s'adresse directement au consommateur, il reste encore que le droit est payé au fur et à mesure de la consommation, de manière que le contribuable, généralement dépourvu de prévoyance, n'est pas obligé de songer d'avance aux besoins du fisc, et qu'il acquitte sa part des charges publiques en achetant ce qu'il consomme.

Mêmement, dans les cas où le monopoleur est frappé lui-même, il jouit encore de l'avantage de payer la taxe au fur et à mesure de la jouissance du produit net sur lequel elle est prélevée.

Si l'impôt de consommation offre des avan-

tages que ne présenterait pas l'impôt direct sur le revenu, il a aussi ses inconvénients et ses défauts.

D'abord, l'impossibilité de taxer les produits *ad valorem* empêche qu'il ne soit exactement proportionnel.

De plus, il a quelquefois un caractère vexatoire. En effet, la taxe frappant les produits au moment où ils sortent des mains du producteur pour passer dans celles du consommateur, ou des mains de l'un des transformateurs pour passer dans celles du transformateur suivant, le fisc est obligé de suivre la matière imposable dans tous ses mouvements, afin de l'atteindre, soit au passage des frontières, soit à l'entrée des marchés, et même en certains cas d'aller en constater l'existence dans la demeure du contribuable. Néanmoins, les impôts de consommation sont infiniment moins blessants que ne le serait un impôt sur le revenu : car l'enquête du fisc sur la qualité et la quantité des objets de consommation déposés en tel ou tel lieu, est une violation du sanctuaire domestique mille fois moins insupportable que la recherche du revenu annuel de chaque citoyen. Et cependant, par une de ces contradictions si communes chez les réformateurs de la société, ce sont précisément ceux qui crient le plus fort contre la gêne de l'*exercice* des boissons, qui voudraient soumettre leurs concitoyens à l'*exercice* des revenus.

En troisième lieu, la recherche des objets soumis au droit et la constatation de leur existence, exigent le concours d'un grand nombre d'agents fiscaux, dont les traitements absorbent une portion considérable du rendement de la taxe, tandis que pour l'impôt direct les frais de perception sont peu considérables.

Enfin, les impôts de consommation présentent cet inconvénient, qu'étant, dans une certaine mesure, volontaires, ils fléchissent sous la charge qu'on leur impose, — et qu'un gouvernement qui voudrait les augmenter à l'improviste, pour des besoins urgents, les verrait se dérober tout-à-coup. Ils se retireraient, comme des êtres libres qu'on prétend violenter. En outre, dans les temps de révolution politique, la production se trouve paralysée; les revenus de chacun décroissent, ou deviennent d'une rentrée difficile et incertaine; chacun épargne, pour faire face aux besoins imprévus qui peuvent naître des circonstances. La consommation se restreint alors plus ou moins, et les revenus publics diminuent dans une proportion correspondante. Or, c'est justement dans les moments difficiles, que les besoins de l'Etat sont les plus grands.

Mais, en somme, les avantages l'emportent de beaucoup sur les inconvénients. Aussi, chez tous les peuples civilisés, l'impôt indirect est-il une des principales sources du revenu public.

CHAPITRE XLVIII.

Des monopoles.

Quelquefois l'impôt de consommation prend la forme d'un monopole.

C'est ainsi qu'en France, le gouvernement s'est réservé la fabrication de la poudre et le commerce des tabacs. Il réussit de cette façon à élever la valeur de ces produits beaucoup au-dessus de leur taux naturel.

Au fond, c'est comme si l'Etat frappait ces produits d'un impôt ; mais on a préféré le régime du monopole, parce que, pour ces sortes d'objets, la fraude étant aisée, le consommateur échapperait trop facilement à l'impôt. Pour la poudre, d'ailleurs, aux raisons économiques se joignent des motifs d'ordre public.

Le transport des lettres est presque partout un monopole gouvernemental. Depuis l'abaissement de la taxe, en Angleterre et en France, c'est un impôt très-léger.

CHAPITRE XLIX.

Des impôts sur les maisons et sur les meubles.

Certains produits se consomment lentement. De ce nombre, sont les maisons. Comme tous les autres objets de consommation, elles sont matière imposable, mais la lenteur avec laquelle elles se détruisent a fait adopter à leur égard un mode d'imposition particulier. Au lieu d'exiger du consommateur une forte somme une fois payée, on lui demande tous les ans une petite somme, de sorte que l'impôt est acquitté au fur et à mesure de la consommation.

Le mode d'évaluation des maisons varie : ici, on a recours à l'estimation ; là, on en fixe la valeur d'après le nombre des ouvertures ; ailleurs encore, par le prix des loyers. Encore une fois, c'est à la science des finances qu'appartient l'examen de ces diverses méthodes; il suffit ici de constater que, dans toutes les combinaisons, on se propose de fixer la valeur d'un objet de consommation, et d'en taxer la jouissance proportionnellement à sa valeur.

Si la pratique était toujours conforme à la théorie, les taxes sur les maisons devraient avoir

tous les effets d'un impôt de consommation. Voici, en effet, ce que dit la théorie.

Lorsque la valeur des maisons n'excède pas les frais de production, l'impôt pèse sur les locataires, soit que le bail stipule, soit qu'il ne stipule pas, que les contributions seront à leur charge. Dans le second cas, l'avance de l'impôt est faite par le propriétaire, qui en est remboursé par une augmentation de loyer. C'est là une application à un cas spécial des principes généraux les mieux établis. Toute richesse dont la valeur est inférieure aux frais de production, cesse d'être créée par un certain nombre de producteurs, et, de la diminution de l'Offre, résulte une élévation du prix. Eh! bien, la valeur des maisons consiste non seulement dans le prix qu'on en obtient par la vente, mais dans le prix qu'on en obtient par location. Dans le premier cas, il y a dessaisissement immédiat; dans le second, dessaisissement partiel et successif, puisqu'au bout d'un certain laps de temps il ne reste plus rien de la maison louée. Si donc, les *fabricants* de maisons ne trouvaient pas de leurs produits un loyer proportionné aux frais de production, ils cesseraient de bâtir, et le prix des loyers s'élèverait. Or, un impôt sur les maisons équivaut à un accroissement des frais de production ; seulement cet accroissement de frais, au lieu de se faire sentir tout entier au moment de la construction, se distribue sur les années de jouissance ;

on peut se le représenter comme un accroissement des frais d'entretien, lesquels ne sont pas autre chose que des frais de production. Si un accroissement correspondant du prix de location ne suit pas immédiatement l'établissement de la taxe, on cesse de bâtir, et la décroissance de l'offre des maisons élève le taux des loyers, jusqu'à ce que l'impôt s'y trouve compris.

Dans la réalité, il n'en va pas souvent ainsi. Cela s'explique par plusieurs raisons.

D'abord, les maisons ne se détruisant que lentement; il faut longtemps pour que le prix des loyers hausse par la diminution de l'Offre. Si dix mille maisons suffisent à la population, et qu'on les frappe d'un impôt inusité jusque-là, l'impôt ne sera supporté par les locataires, si la population reste d'ailleurs stationnaire, qu'après la destruction éloignée d'un certain nombre de ces maisons, parce que les propriétaires ne peuvent pas cesser d'offrir les maisons bâties, et qu'ils aiment mieux supporter l'impôt que de s'exposer à ne pas louer.

Une autre cause encore s'oppose à ce que l'Offre se proportionne à la Demande de façon à rejeter sur le locataire l'impôt avancé par le propriétaire. La fantaisie de bâtir est très-générale. Au plaisir de créer, s'ajoute le désir d'approprier son habitation à ses goûts, à ses habitudes, à ses projets d'avenir. On résiste difficilement à la tentation, quand on a les moyens de satisfaire son

penchant. Or, lorsqu'on est mû par un mobile de ce genre, on ne consulte pas le prix de location avant de mettre la main à la truelle. Il en résulte que le nombre des maisons n'est pas toujours en juste proportion avec le taux des loyers.

La théorie pure veut encore que l'impôt reste à la charge de celui qui jouit du produit net, lorsque la valeur des maisons est supérieure aux frais de production. Or, c'est le cas le plus fréquent dans les villes. Il est rare, en effet, que le sol, lequel est de la matière première lorsqu'il supporte une construction, n'ait pas une valeur de monopole. Le fait ne se rencontre guère que dans les contrées où la population est encore excessivement clairsemée. Dès que le nombre des habitants s'accroît, le sol acquiert de la valeur. Le loyer peut alors se diviser en deux fractions; l'une est le loyer de la construction; l'autre, le loyer du sol. Si le fisc ne les distingue pas, l'impôt sera prélevé sur le produit net, c'est-à-dire qu'il restera à la charge du propriétaire du sol. Ainsi, du moins, parle la logique. Mais, en fait, la distinction du sol et de la construction n'influe pas toujours sur l'incidence de l'impôt d'une façon régulière, parce que la fantaisie des locataires, comme celle des propriétaires, vient souvent ici déranger l'ordre normal des choses.

Les meubles sont des produits de même genre que les maisons. De même que celles-ci, on les a frappés dans plusieurs Etats d'une contribution

annuelle ; et comme il eût été difficile de constater directement la valeur d'un mobilier, on a pris pour base d'estimation le prix du loyer, parce qu'en effet la richesse du mobilier est, en général, proportionnelle au loyer. La contribution mobilière est donc un impôt de consommation, comme la taxe sur les maisons.

Le plus souvent, on ne loue pas ses meubles ; on les achète. Cependant, on loue des appartements garnis. Dans ce cas, la contribution mobilière est avancée par le propriétaire de la maison, qui en est remboursé par une augmentation correspondante du loyer ; ce qui n'a pas besoin d'explications, puisque c'est en vertu du même principe qui fait payer l'impôt sur les maisons aux locataires.

CHAPITRE L.

De l'impôt des patentes.

Les services échappent par leur nature même à toute investigation et à toute estimation. Certaines richesses matérielles sont presque aussi insaisissables, soit à l'état de matière première, soit à l'état de produits achevés. Le fisc pourrait, à la rigueur, les atteindre ; mais les frais de perception seraient démesurément coûteux, et absorberaient la plus grande partie de l'impôt. Comment soumettre à l'*exercice* les objets d'art, les livres, les vêtements, etc., etc. ? On a donc renoncé à frapper ces produits d'une taxe de consommation, mais on a eu recours à un expédient qui a le mérite de s'appliquer aussi aux services : on a imaginé l'impôt des patentes.

Le droit de patente est un impôt que paie le fabricant, le commerçant ou le marchand pour exercer son industrie.

Lorsque les produits de cette industrie ont une valeur qui ne s'élève pas au-dessus des frais, le droit de patente pèse sur le consommateur. C'est par lui que le fabricant, le commerçant ou le marchand, sont remboursés des avances qu'ils font

au fisc ; tout comme ils seraient remboursés d'une taxe sur les produits, et par les mêmes motifs. Ce droit équivaut, en effet, à un accroissement des frais de production, ou de transport, ou d'échange. Le prix des produits s'élève donc proportionnellement à la taxe; car les professions soumises au droit de patente, procurant des revenus moins élevés que celles dont le nom ne figure pas sur le tarif, sont abandonnées jusqu'à ce que le niveau se rétablisse par la réduction de l'Offre. Ainsi, dans le prix de nos habits, de nos meubles, des mille ustensiles dont nous faisons usage, se trouve comprise une fraction du droit de patente avancée par le producteur, ou par le marchand.

Lorsqu'il s'agit de produits dont la valeur est supérieure aux frais, le droit de patente reste à la charge du fabricant, commerçant ou marchand, lorsque c'est lui qui est investi du monopole ; elle remonte, ainsi que cela a été expliqué déjà, jusqu'au monopoleur, si celui-ci est placé plus haut, sur l'échelle des transformations successives que subit la matière première avant de devenir richesse.

Il est vrai que les choses ne se passent pas toujours ainsi pendant les années qui suivent immédiatement l'établissement des droits de patente. Les producteurs patentés ont jusque-là vendu leurs services, ou leurs produits, à un prix qui était considéré comme un équivalent de ces services ou de ces produits. L'habitude devient loi, et toute élévation

brusque des prix trouve le consommateur, ou le transformateur précédent, récalcitrant. Celui-ci serait bientôt contraint de céder à la pression de la loi de l'Offre et de la Demande, si les producteurs pouvaient passer facilement d'une branche de la production à une autre, et abandonner les professions récemment soumises au droit de patente. Mais on sait les difficultés qu'ils rencontrent, et par quels liens ils sont retenus dans leur fonction économique. Cependant, à la longue, le rapport de l'Offre et de la Demande se trouve toujours modifié, et, par voie de conséquence, les prix se modifient aussi, mais seulement peu à peu et graduellement. Tout d'abord l'Offre reste la même, et l'impôt pèse pendant un délai plus ou moins long, mais dans une proportion décroissante, sur le fabricant, le commerçant, le marchand. La science n'en a pas moins le droit d'affirmer, que l'impôt des patentes équivaut à un impôt de consommation.

Cette classe de taxes a un grave défaut, c'est de se prêter très-difficilement au principe de la proportionnalité. L'impôt de consommation, frappant la chose même, s'élève et s'abaisse avec le nombre des choses vendues et consommées ; l'impôt des patentes, frappant sur la personne, reste le même, quel que soit le chiffre des affaires du fabricant, du commerçant ou du marchand. De la sorte, les fabricants, commerçants ou marchands qui opèrent sur une grande échelle, distribuent le chiffre de

l'impôt sur une masse considérable de *choses*, et peuvent vendre à un prix moins élevé, que ceux qui, opérant sur une petite échelle, ne distribuent le chiffre de l'impôt que sur un petit nombre de *choses;* ou plutôt, pour soutenir la concurrence et pour retenir leur clientèle, ces derniers sont obligés de vendre au même prix que les premiers, et de supporter par conséquent une portion de l'impôt.

Pour remédier à cet inconvénient, on a classé les professions soumises au droit de patente en plusieurs catégories, suivant l'importance présumée de leurs affaires. Mais il faut convenir, que la base sur laquelle on a établi en France cette classification est assez arbitraire.

Les droits de patente ne se paient que dans les villes, et ils s'élèvent avec le chiffre de la population. Il est vrai qu'en général ces sortes de produits sont d'autant plus abondants que la population est plus nombreuse, quand on compare la production d'une ville à la production d'une autre; mais outre que cette base n'est pas certaine, le chiffre des affaires d'un fabricant, d'un commerçant, d'un marchand, est, dans une même ville, très-différent de celui d'un autre fabricant, d'un autre commerçant, d'un autre marchand. Il est donc très-désirable qu'on trouve un moyen de rendre cet impôt plus exactement proportionnel.

CHAPITRE LI.

Des droits de péage.

Les droits établis sous divers noms dans les ports pour l'entretien des phares, des balises, des quais de déchargement, etc., etc.; les droits de péage dont est grevée, dans certains pays, la circulation sur les routes et les canaux, sont des impôts de consommation ou des impôts sur le produit net, suivant que les marchandises transportées ont ou n'ont pas une valeur supérieure aux frais de production.

Dans le second cas, l'accroissement des frais de transport élève le prix des marchandises et pèse sur le consommateur; dans le premier, elle se répercute sur les transformateurs précédents, jusqu'à ce qu'elle atteigne l'individu investi du monopole.

Ce qui a été dit plus haut me dispense de donner une explication plus détaillée de ce phénomène.

CHAPITRE LII.

Des impôts sur les salaires.

Quoique les salaires entrent pour une très-forte part dans la masse générale des revenus, ils ne sont imposés directement en aucun pays. Les personnes qui vivent de leur travail supportent une fraction des charges publiques, en payant les taxes de consommation, les droits de douane et de péage, et autres contributions analogues; elles peuvent être atteintes par un impôt sur tous les revenus; mais on n'asseoit pas d'impôt sur la rémunération de leur labeur.

A cela, il y a plusieurs raisons.

D'abord, un pareil impôt paraîtrait tyrannique. Il faut bien que l'ouvrier paie les services que lui rend la société; mais comme sa quote-part dans la distribution de la richesse ne lui procure guère que ce dont il a besoin pour entretenir convenablement lui et sa famille, et comme, d'un autre côté, il ne se rend que très-imparfaitement compte de ses besoins collectifs et de l'utilité qu'il retire de l'organisation sociale au milieu de laquelle il vit, tout prélèvement opéré sur son salaire lui semblerait une insupportable extorsion.

Familiarisé par l'habitude avec les bienfaits de la civilisation, il en jouit comme de l'air qu'il respire, et se doute à peine de ce qu'il en coûte pour les lui procurer. Il serait dès lors impolitique de lui demander ouvertement une fraction de son salaire. Tous les gouvernements l'ont compris, et c'est pour cela qu'on ne frappe la rémunération du travail qu'indirectement.

En second lieu, un impôt sur les salaires serait d'une iniquité révoltante, s'il était assis sur un revenu seulement présumé, au lieu de l'être sur un revenu réel. Contraindre un ouvrier à verser dans la caisse du Trésor x p. 0/0 d'un salaire qu'il n'aurait pas reçu, serait un acte odieux. Or, il n'y a aucun moyen de connaître le revenu réel de l'ouvrier, à cause des chômages, des maladies, et de cent autres circonstances qui peuvent venir déranger, soit les conditions générales du travail, soit la situation de telle classe d'ouvriers ou des ouvriers de tel centre industriel seulement, soit enfin la position de tel ou tel individu. Le fisc ne pourrait donc asseoir la taxe que sur des revenus hypothétiques. L'impôt indirect, au contraire, se proportionne tout naturellement au revenu réel de l'ouvrier, car il achète les objets de sa consommation avec des salaires effectifs et non avec des salaires présumés.

En troisième lieu, il arrive fréquemment que le revenu de l'ouvrier ne se compose pas uniquement de salaires : il travaille souvent avec ses

propres outils. La rémunération de son travail contient alors une rémunération d'instruments. Telle est la situation du terrassier qui arrive muni de sa pioche et de sa pelle ; telle est la situation de presque tous les artisans : les menuisiers, les charpentiers, les serruriers, etc., etc. Il n'y a que les compagnons et les apprentis qui n'apportent que leurs bras, et encore pas toujours. Il y a des métiers où une portion des outils appartient au simple compagnon. Comment se démêler au milieu de tout cela ? Comment distinguer la rémunération des outils de la rémunération du travail, pour les imposer séparément? Il y a là une difficulté pratique insurmontable.

CHAPITRE LIII.

Des impôts sur les revenus des capitaux.

En théorie, un impôt sur le revenu des capitaux ne soulève pas d'objections. Aucun principe ne s'oppose à ce que la rémunération des instruments soit frappée d'une taxe. C'est de la pratique seulement que viennent les obstacles, mais ils sont à peu près invincibles.

Le capital, en effet, se compose de tous les agents producteurs qui sont eux-mêmes des produits, depuis l'aiguille de la brodeuse jusqu'aux travaux de défrichement incorporés au sol. Dès lors, comment distinguer, dans le revenu de chacun, la rémunération de l'instrument de la rémunération du travail ou de l'agent naturel?

Voilà un menuisier auquel on fournit des planches, et qui, s'aidant de la scie, du rabot, du marteau, etc., etc., me fait une armoire; je lui paie sa façon 15 fr.; dans ces 15 fr. sont compris son salaire et le profit de ses outils. Le fisc a-t-il un moyen de séparer le salaire du revenu du capital, pour imposer celui-ci? Voici un agriculteur qui incorpore au sol un capital qui s'appelle, dans le

langage usuel, frais de défrichement; il produit avec ses bestiaux, ses charrues et son travail, une récolte d'une valeur de 2,000 fr. Connaît-on un moyen de distinguer dans ces 2,000 fr. la fraction qui est la rémunération des capitaux pour l'imposer séparément? On échouera toujours dans cette entreprise; car, à la difficulté d'estimer le revenu total de chacun, viendra s'ajouter une difficulté plus grande encore, celle de séparer la rémunération de l'instrument des autres revenus. Enfin, on en rencontrerait encore une troisième, celle de séparer l'amortissement des autres fractions, afin de ne pas entamer la masse d'entretien du capital; ce qui serait un résultat déplorable.

On a très-bien senti l'impossibilité de ces distinctions. Aussi, n'a-t-on jamais imposé ou prétendu imposer, que les profits des capitaux prêtés sous la forme monétaire. Dans ce cas, en effet, le revenu du capital est perçu isolément et l'amortissement reste entre les mains de l'emprunteur. En d'autres termes, l'intérêt est plus *appréhensible* que la rémunération de l'instrument, et de plus, on est assuré, en le frappant, de n'atteindre que des fractions non destinées à la reconstitution du capital.

Mais une autre difficulté surgit. Il ne suffit pas de décréter que les intérêts des sommes prêtées seront frappés d'une taxe : il faut en constater l'existence, et on ne peut compter sur la sincérité des contribuables. En y réfléchissant, on voit

aussitôt que les prêts de la main à la main, les prêts sous seing-privé, les ventes à crédit, échappent inévitablement au contrôle du fisc.

Ainsi, un impôt sur le revenu des capitaux, ne pourrait être assis que sur les intérêts des prêts revêtus de certaines formalités propres à en déceler l'existence.

Réduit à ces proportions, l'impôt retomberait le plus souvent sur l'emprunteur. Le capitaliste, en effet, toutes choses égales d'ailleurs, cherche les meilleures rémunérations. Or, s'il échappe à l'impôt en s'associant directement à la production, il évitera le prêt et recherchera un autre mode d'association. Rien ne l'empêche même de se retirer peu à peu des opérations dans lesquelles il est engagé et de quitter le pays dans lequel sa rémunération est taxée, pour aller chercher, par delà la frontière, des contrées où, sans changer de fonctions, il percevra intégralement l'intérêt. De façon ou d'autre, en se dérobant, ne fût-ce que partiellement, aux exigences de l'impôt, le capital ne s'offrirait plus aux emprunteurs que dans une moindre proportion, et la réduction de l'offre amènerait inévitablement une hausse de l'intérêt. Payée en apparence par le capitaliste, la taxe le serait donc en réalité par l'emprunteur, dont elle aggraverait la situation. Les producteurs travaillant avec leurs propres capitaux, ou associés à des capitalistes, ne paieraient pas la taxe; mais tous ceux qui n'ont pas de capitaux, ou qui ne se trou-

veraient pas en situation d'associer directement des capitalistes à leurs entreprises, la paieraient sous forme d'élévation de l'intérêt. De telle sorte que c'est sur les producteurs dépourvus d'avances, c'est-à-dire sur ceux qui sont le moins en état de porter le fardeau, que l'impôt pèserait tout entier et exclusivement.

Pour qu'il en fût autrement, il faudrait qu'on se trouvât dans un pays d'où les capitaux ne pussent ou ne voulussent pas émigrer ; où les mœurs s'opposassent à ce qu'ils cherchassent un autre emploi que l'emprunt. Alors, mais alors seulement, le capital continuant de s'offrir en même quantité aux emprunteurs, ceux-ci pourraient se refuser à supporter la taxe. Pour que l'intérêt ne s'élève pas, il faut que le rapport de l'offre et de la demande des capitaux de prêt demeure le même; et il faut que l'intérêt ne s'élève pas, pour qu'un impôt sur l'intérêt ne retombe pas sur l'emprunteur, au lieu de demeurer à la charge du prêteur.

On a beaucoup insisté depuis quelque temps sur la nécessité *d'imposer le capital*, ce qui, dans le langage des personnes qui ne professent point les doctrines socialistes (1), veut dire : *imposer le revenu des capitaux*.

(1) Pour les diverses écoles socialistes, qui ont déclaré une guerre acharnée au capital, l'impôt est une arme du même genre que le *droit au travail*, c'est-à-dire un moyen détourné de réaliser leurs folles conceptions. Avec ces communistes sournois, nous n'avons pas même besoin de discuter. On a établi dans une autre partie de ce travail, la nature, la fonction, et les droits du

C'est là une question financière, qui est du domaine de l'économie politique appliquée. Il n'y a donc pas lieu pour nous de la discuter, mais il n'est pas hors de propos de remarquer, que les partisans de ce nouvel impôt ont invoqué à l'appui de leur manière de voir des arguments sans valeur.

C'est au nom de la justice violée, qu'on a voulu introduire dans notre système fiscal une taxe sur les revenus des capitaux. On a dit que le capitaliste échappait à l'impôt, et ne contribuait pas aux charges publiques. Or, c'est là une erreur de fait palpable. Le revenu du capital est imposé tout comme celui du travail. Aucune taxe ne pèse directement ni sur l'un ni sur l'autre, mais tous deux sont frappés par l'impôt de consommation.

La question n'est donc pas de savoir si les revenus des capitaux doivent être imposés; mais bien si, indépendamment des impôts indirects qu'ils supportent comme tous les autres revenus, et notamment ceux du travail, les profits doivent être frappés d'une contribution directe.

Il est possible que l'établissement d'une pareille taxe soit opportun, nécessaire même, si l'on veut; je n'examine pas ce point; mais ce serait se trom-

capital. Pour se déguiser sous le nom d'impôt, la spoliation n'en est ni moins condamnable au point de vue moral, ni moins désastreuse au point de vue purement économique.

per beaucoup, que de croire cette innovation commandée par l'équité.

On pourrait même demander si l'équité ne plaide pas contre elle; car, enfin, on ne peut frapper que certains profits; on ne peut taxer que les intérêts des fonds prêtés, et pas même tous les fonds prêtés. Or, une question surgit aussitôt. Est-il juste d'imposer les profits des capitaux prêtés, et de ne pas imposer les autres? Avec mes épargnes, j'achète un instrument, et j'en utilise moi-même le concours; dans ce cas, le fisc me laisserait l'intégralité du profit. Avec mes épargnes, j'achète un instrument et je le prête à un tiers, ou, ce qui revient au même dans le fond, je prête mes épargnes à un tiers qui les échange contre un instrument; le percepteur viendrait enlever une portion du profit. Pourquoi cette différence?

Qu'on cesse donc d'invoquer à l'appui de la mesure financière dont il s'agit ici, des raisons qui se retournent contre elle.

CHAPITRE LIV.

Des impôts sur les revenus de la terre.

Le premier de tous les impôts, dans l'ordre historique, c'est l'impôt sur les revenus de la terre : d'abord, parce que ces revenus formant partout une portion très-considérable de la richesse produite, ils ont, plus que tous les autres, attiré les regards du fisc; et, en second lieu, parce que les produits des sociétés primitives sont presque exclusivement agricoles.

Cette sorte d'impôt pèse, tantôt sur le consommateur, tantôt sur le propriétaire du sol, suivant la manière dont il est assis.

Pour faciliter les explications, supposons que nulle introduction de denrées agricoles étrangères ne vient compliquer les données du problème, et que les terrains cultivés peuvent être divisés en cinq classes, d'après leur degré de fertilité naturelle; supposons que le n° 1 produit 18 hectolitres de blé par hectare; qu'avec les mêmes frais de production, dépenses de défrichement et amendement comprises, on n'obtient que 16 hectolitres sur le n° 2; 14 sur le n° 3; 12 sur le n° 4; et enfin, 10 sur le n° 5. Si le prix du blé est

de 20 fr. l'hectolitre, le produit du n° 1 sera de 360 fr.; celui du n° 2, de 320 fr.; celui du n° 3, de 280 fr.; celui du n° 4, de 240 fr.; celui, enfin, du n° 5, de 200 fr.

Cela étant, deux hypothèses peuvent se rencontrer.

Ou bien le rapport de l'Offre et de la Demande est tel que les terres de la dernière qualité donnent une rente;

Ou bien ce rapport est tel, que le n° 5 ne donne pas de *rente*, mais simplement un revenu du capital incorporé, et que les qualités supérieures seules donnent une rente proportionnelle à la fertilité naturelle du sol.

Dans le premier cas, la taxe, si elle n'excède pas la rente du n° 5, n'élève pas le prix des denrées et est prélevée toute entière sur le *produit net*. Elle n'agit que sur le prix d'achat et de vente du sol, sur sa valeur capitale.

Si elle excède la rente du n° 5, elle est prélevée sur le produit net jusqu'à concurrence du taux de la rente sur le sol le plus pauvre. La différence seule, ou l'excédant de la taxe sur la rente du n° 5, agit de la façon qu'on va exposer.

Dans le second cas, il faut distinguer.

Si la taxe est établie en raison de l'étendue du sol cultivé et abstraction faite de sa fertilité naturelle; si, par conséquent, tous les terrains sont soumis à la taxe et à une taxe uniforme, celle-ci est un impôt de consommation. Elle équivaut, en

effet, à un accroissement de frais de production pour les agriculteurs qui exploitent les terrains de la dernière qualité, lesquels ne donnent point de rente, mais seulement la rémunération du travail et des instruments, à savoir du capital incorporé comme du capital d'exploitation. La conséquence nécessaire est une hausse du prix des denrées agricoles; car sans cette hausse les agriculteurs du n° 5 quitteraient la partie, et, dès lors, le rapport de l'Offre à la Demande se trouvant altéré, il faudrait bien céder devant la diminution de l'Offre, après avoir voulu résister à la taxe. Celle-ci retombe donc sur le consommateur.

Que si au lieu d'établir l'impôt en raison de l'étendue du sol, on cherche à l'asseoir en raison du revenu qu'il donne, le problème cesse d'être aussi simple.

Le résultat demeure le même si l'impôt frappe le produit brut, c'est-à-dire les fruits de tous les terrains dans la proportion de la récolte actuelle ou moyenne.

En effet, le prix du blé sur les terres de la dernière qualité est égal à ses frais de production, car la terre ne donne point de rente. Or, l'impôt élève les frais de production. Il faut donc, si la taxe est égale au cinquième de la récolte, que le producteur exige de l'hectolitre obtenu sur le n° 5, un prix tel qu'en en donnant le cinquième, il rentre dans ses frais. Mais comme il n'y a sur le marché qu'un seul prix moyen pour le blé, les producteurs

du blé obtenu sur les nos 1, 2, 3 et 4, échapperont à l'impôt qui ricochera sur le consommateur.

L'impôt reste, au contraire, à la charge du *rentier*, lorsqu'il est assis sur le *produit net*, c'est-à-dire, sur la *rente*. Dans ce cas, en effet, le n° 5 ne serait pas imposé, car il ne donne pas de rente. Dès lors, les producteurs de blé sur les numéros 1, 2, 3 et 4, ne pourraient élever leurs prétentions, car le prix du blé est déterminé par les frais de production sur les terres de la dernière qualité. Or, ces frais demeurent les mêmes, après comme avant la taxe. Dans ce système, la rente des sols naturellement plus fertiles est diminuée de tout le montant de la taxe, et celle-ci n'agit que sur le prix du sol.

Ainsi, l'impôt pèse sur le consommateur lorsqu'il frappe les terrains qui ne donnent pas de produit net, et il n'est prélevé sur la rente que dans le système où les terrains les plus pauvres en sont exempts.

C'est presque toujours le produit net que le fisc cherche à frapper.

Tel croit y arriver, en asseyant l'impôt, — sur le prix de location réel ou présumé pour les terres affermées, — et sur le prix auquel on pourrait les louer pour les terres exploitées par les propriétaires eux-mêmes. Si le fermage et la rente étaient une seule et même chose, on serait sûr, en opérant de la sorte, de ne frapper que le produit net; mais il n'en est rien. En frappant

46

tous les terrains payant un fermage ou susceptibles d'en payer un, on frappe sûrement des sols qui ne donnent pas de rente, et par conséquent on agit sur le prix des denrées agricoles. La raison en est que les faibles fermages sont des rémunérations d'instruments, des revenus du capital incorporé, des rémunérations de la fertilité artificielle, et non de la fertilité naturelle. L'impôt qui les réduit ne saurait être prélevé sur un *produit net* qui n'existe pas. Il exerce donc une influence sur les prix des denrées agricoles.

D'autres divisent les terres en plusieurs classes d'après leur fertilité, et, pour la même surface, demandent d'autant plus que la fertilité est plus grande : soit 3 francs, par exemple, pour un hectare de la cinquième classe, et 7 francs pour un hectare de la première. Par cette méthode, on approche davantage du but, mais sans l'atteindre cependant. La taxe la plus faible frappe des terrains qui ne donnent pas de rente ; elle ricoche donc sur le consommateur. Pour les terrains de la 4e et de la 3e classe, la différence de 3 fr. à 4 et 5 fr., c'est-à-dire 1 ou 2 fr., peut seule être prélevée sur le produit net. Encore faut-il, pour cela, que la plus grande fertilité du sol soit naturelle et non artificielle. Tant que la terre ne donne pas de rente, l'incidence de l'impôt a lieu. Elle ne cesse que lorsqu'on arrive aux terrains dont la plus grande fertilité est naturelle et qui donnent un produit net. A partir de ce point, la différence

entre la taxe de la classe inférieure et celle de la classe dont il s'agit, mais cette différence seulement, demeure à la charge du propriétaire. Le système des taxes graduées d'après la fertilité des surfaces, participe donc du système qui affranchit de l'impôt les terres pauvres, et de celui qui les frappe toutes d'une taxe uniforme. Jusqu'à un certain niveau, c'est une taxe de consommation. Au-delà c'est un prélèvement sur le *produit net*. Le résultat n'est donc pas complètement conforme aux visées du législateur.

Ce qui nous doit consoler et ce qui l'excuse, c'est qu'il est malheureusement impossible de trouver une combinaison dans laquelle on soit assuré de ne frapper que la rente, parce qu'il n'existe pas de moyen pour distinguer exactement la rente du profit des capitaux incorporés. Il faudrait pour cela que la location eût précédé le défrichement, et que le fermier, chargé de la création de tous les capitaux, jouît d'un bail indéfini. Dans cette hypothèse, en effet, le fermage ne contiendrait pas de profits, et d'un autre côté le locataire ne s'indemniserait pas, au moyen d'une retenue annuelle sur la rente, des sacrifices qu'il supporterait à l'expiration du bail, en rendant garnie de capitaux une terre qu'il aurait reçue nue et inculte. Mais où trouver cet étalon de la rente ? En théorie, le prix de location de certains défrichements pourrait servir de jalon ; mais, dans la pratique, que de difficultés d'appréciation !

CHAPITRE LV.

Des droits de mutation.

Les droits de mutation forment une classe spéciale d'impôts.

On sait assez en quoi ils consistent :

Les transmissions d'immeubles sont soumises à des droits d'enregistrement ; la somme à verser au Trésor est calculée d'après la valeur de l'immeuble vendu ou donné. Les droits de succession s'étendent sur les biens de toute nature ; ils sont calculés, et d'après la valeur de la chose qui passe entre les mains de l'héritier, et d'après le degré de parenté de l'héritier avec la personne dont il hérite.

Il ne serait peut-être pas hors de propos d'appeler l'attention du lecteur sur le caractère éminemment communiste de ces deux sortes de droits. On n'a certes pas été trop loin, en affirmant « que l'impôt de succession est un souvenir authentique, un rejeton immortel et *toujours prêt à se développer*, des prétentions de l'Etat à la propriété universelle ; » — « et que nous rachetons aujourd'hui à l'Etat le bien qu'ont détenu nos pères,

comme le vassal rachetait autrefois le bien paternel à son Seigneur (1), parce que, selon les avocats fiscaux, le Seigneur autrefois, le Roi ensuite, l'Etat aujourd'hui, sont les propriétaires originaires et universels desquels toute propriété émane, et auquel chaque détenteur nouveau doit demander l'investiture. » Les mêmes réflexions s'appliquent à l'impôt que paie l'acquéreur, impôt qui n'est autre chose que l'ancien droit de *lods et ventes* (2). « Ne nous étonnons donc pas si ces impôts sont si chers au socialisme ; par leur origine, ils remontent à son principe ; par leur développement possible, ils peuvent satisfaire à tous ses désirs. »

Mais je me borne à examiner quelles en sont les conséquences économiques. Pour peu qu'on y réfléchisse, on ne tarde pas à reconnaître que ces

(1) « En principe pur de droit féodal, le Seigneur est propriétaire originaire de tous les biens situés dans le ressort de sa souveraineté. Les sujets ne le tiennent que de sa libéralité, et sous la réserve d'une *directe* qui doit se manifester à chaque mutation. De là il suit que toute personne qui meurt, est censée se dessaisir de ses biens entre les mains de son Seigneur, à qui ils retournent comme au maître primitif ; les héritiers sont tenus de les reprendre de ce dernier, en faisant hommage et en payant le relief, si ce sont des fiefs, ou en payant les droits de saisine, si ce sont des héritages de roture. »

(*De la propriété d'après le Code civil*, par M. Troplong.)

(2) Par suite du même « droit féodal, chaque aliénation entre-vifs fait remonter la chose vers le Seigneur comme source de la propriété, et amène devant lui les parties, qui reçoivent de sa main l'investiture du fief et le vest du domaine roturier. » Le fisc seigneurial « percevait le droit de rachat et de lods et ventes, comme pour prouver qu'à chacun de ses mouvements la propriété devait acheter son affranchissement précaire d'un lien imprescriptible. »

(*Id.*, *id.*)

impôts ont pour effet de détruire les capitaux, ou de les empêcher de naître.

Pour ce qui regarde les droits d'enregistrement, cela est évident, puisqu'après vingt ou trente transactions, suivant le taux de l'impôt, l'équivalent de l'immeuble a été versé dans les caisses du Trésor. Prétendrait-on que le prix de la taxe, partagé entre le vendeur et l'acquéreur, peut être prélevé sur leurs revenus ? Il est facile de voir que si les contribuables paient avec des revenus les taxes qui sont comprises dans les objets de consommation, c'est que, ces acquisitions se renouvelant sans cesse, les contribuables règlent leur dépense sur le prix, augmenté par la taxe, des choses qu'ils consomment. L'acquisition d'un immeuble, au contraire, étant un accident, une dépense qui sort du cadre du budget ordinaire, le montant de la taxe excède souvent les revenus disponibles, et alors il faut le prélever sur le capital; si le droit n'excède pas les revenus disponibles, il est au moins prélevé sur cette partie des revenus qui, excédant la consommation, eussent été convertis en instruments, et par conséquent il fait obstacle à l'accroissement du capital.

Les biens de toute nature sont soumis aux droits de succession. Comme les capitaux et les agents naturels augmentent le revenu de l'héritier, on pourrait croire que le montant des droits doit être souvent prélevé sur les revenus futurs de ces agents producteurs. C'est pourtant là l'exception.

L'héritier est astreint à payer le Trésor avant de toucher les revenus, c'est-à-dire à faire l'avance des droits sur ses capitaux, sauf à capitaliser plus tard les revenus futurs de la succession. Le plus souvent il est pressé de jouir (tous les héritiers ne sont pas des Crésus); il paie avec des capitaux, consomme les revenus, fort médiocres le plus souvent, de l'héritage, et ne rétablit pas les capitaux détruits. Supposé même qu'il paie avec des revenus, peu importe encore, car il aurait épargné ces revenus, et les aurait, ou prêtés, ou échangés contre des instruments.

Les droits de mutation engendrent donc des conséquences nuisibles au bien général. Il peut être sage de les conserver là où il ne serait pas possible de les supprimer sans déranger l'organisation financière du pays ; mais il faut les éviter autant que le permettent les circonstances, et à cause de leurs conséquences économiques, et à cause de leur caractère socialiste.

CHAPITRE LVI.

Des emprunts publics.

Il arrive quelquefois qu'un peuple éprouve des besoins extraordinaires, disproportionnés avec les ressources que lui fournit l'impôt. Lorsqu'il lui faut, par exemple, armer des flottes et mettre sur pied de grandes armées, soit pour défendre son indépendance, soit pour conquérir des provinces, — l'accroissement des dépenses est à la fois si considérable et si brusque, qu'il est presque toujours impossible de demander au contribuable de combler immédiatement le déficit qui se produit dans les caisses du Trésor. On rencontre à cela d'autant plus de difficultés, que toute commotion politique ralentit le mouvement de la production, et, par conséquent, diminue la masse des revenus avec lesquels l'impôt est payé. C'est toujours au moment où le gouvernement d'une nation a le plus besoin d'argent, que les particuliers sont le moins en mesure de supporter de fortes contributions. De là résulte, pour la société, la nécessité d'emprunter.

Lorsqu'une nation emprunte pour acheter des services, elle détruit une partie du capital social.

Le résultat est absolument le même que si un individu empruntait pour consommer. Lorsque Pierre emprunte à Paul une somme de 1,000 fr., Paul est dessaisi d'une somme qui eût été troquée par lui contre un instrument. Si Pierre la troque lui-même contre un outil, l'emprunt n'augmente ni ne diminue la masse des capitaux; mais, s'il la troque contre des objets de consommation, il enlève au capital social l'outil que Paul eût acheté. De même, lorsqu'une nation emprunte pour acheter des services, qui sont des *objets de consommation* d'une nature particulière, elle enlève au capital social les outils, machines, etc., contre lesquels eût été troquée la somme empruntée.

Soutenir qu'une société ne s'appauvrit pas lorsqu'elle emprunte, *parce que les gouvernements rendent toujours à la circulation les écus qu'ils reçoivent des prêteurs*, c'est tomber dans une erreur grossière, déjà réfutée à propos du chiffre de l'impôt. Il est très-différent pour une société de posséder des capitaux, ou d'entretenir une armée. En effet, les capitaux donnent des profits, et les armées dévorent les épargnes.

Ce n'est pas à dire pour cela, qu'une nation ne doive jamais emprunter. Elle se trouve à cet égard encore, dans la même situation qu'un individu qui emprunte pour consommer. Si la position de celui-ci est telle que cet emprunt soit absolument nécessaire à la conservation de son existence, on ne peut le blâmer. Je tombe malade, et,

faute de pouvoir payer mon médecin avec mes revenus ordinaires, je fais un emprunt; personne n'y trouvera à redire. Mais si j'emprunte pour me passer des fantaisies, pour me livrer au plaisir, je suis un prodigue. Il en est de même d'une nation. Si elle emprunte pour se défendre contre des ennemis intérieurs ou extérieurs, il n'y a qu'à la plaindre d'être réduite à cette extrémité. Mais si elle emprunte pour acheter des services inutiles, pour faire *des dépenses de luxe*, elle est inexcusable.

Là ne s'arrête pas le rapprochement. Un individu qui emprunte est obligé de payer un intérêt à son prêteur. S'il achète un instrument avec la somme empruntée, il reçoit un profit; avec ce profit, il paie l'intérêt, et accumule la somme prêtée. Au contraire, s'il achète un bijou, il ne recevra pas de profit, et sera contraint de payer l'intérêt avec quelque autre revenu; de sorte qu'en empruntant pour consommer, il engage ses revenus futurs. De même, lorsqu'un Etat emprunte pour acheter des services, il est obligé de payer des intérêts aux prêteurs, et puisque ces services ne lui donnent point de revenu, il faut qu'il les paie avec l'impôt, c'est-à-dire avec les revenus des contribuables; de sorte qu'emprunter pour acheter des services, c'est anticiper sur l'avenir. La seule différence qui existe entre un emprunteur Etat et un emprunteur individu, c'est que le second s'engage presque toujours à rembourser le capital, tan-

dis que le premier, sans prendre cet engagement, trouve des prêteurs. Aussi use-t-il fréquemment de cette facilité.

Il y a des politiques candides, qui ont la simplicité de croire une société d'autant plus riche que l'Etat est plus endetté. En effet, disent-ils, les créanciers de l'Etat sont riches de tout ce que l'Etat leur doit; si l'Etat ne leur devait pas des milliards, ils seraient moins riches de tout le montant de la dette publique. Comme si les prêteurs qui ont livré leurs écus à l'Etat, ne les possédaient pas avant de les prêter! L'emprunt n'a pas accru la quantité des richesses; elles n'ont fait que changer de détenteur. Après avoir prêté un écu de cinq francs, je ne suis pas plus riche que lorsque je le tenais dans ma main; il me portera intérêt, cela est vrai; mais si, au lieu de le prêter, j'avais acheté un outil, il m'aurait donné un profit. Ainsi, pour les prêteurs, la situation est la même; ils ne sont ni plus ni moins riches que s'il n'y avait pas eu d'emprunt. Mais pour le pays, elle est très-différente. Si les prêteurs avaient acheté des instruments, ces instruments donneraient des profits, et le revenu social en eût été augmenté. En empruntant pour acheter des services, la société n'augmente pas ses revenus, et ceux des prêteurs sortent tout simplement de la poche des contribuables. Elle est donc moins riche que si les écus troqués contre des services, eussent été troqués contre des instruments.

Lorsqu'un individu emprunte pour consommer, il est obligé de rembourser son créancier à l'échéance. Pour cela, il faut qu'il accumule des revenus, et qu'il les donne en paiement. Un Etat qui emprunte sans se soumettre à l'obligation du remboursement, peut se contenter d'enlever aux contribuables une somme suffisante pour payer les intérêts, mais cette charge devient alors perpétuelle.

On a discuté la question de savoir s'il vaut mieux laisser le contribuable supporter le fardeau des intérêts annuels, ou s'il vaut mieux prélever chaque année, sur les revenus, une somme supérieure au montant des intérêts, et rembourser peu à peu les créanciers de l'Etat. En fait, lorsqu'il s'agit d'appliquer à tel ou tel peuple l'un des deux systèmes, je comprends qu'on puisse soutenir l'une ou l'autre thèse, suivant les circonstances. Lorsque les taxes sont déjà tellement élevées qu'un surcroît de charges serait intolérable, il ne faut pas songer à rembourser, parce que tout remboursement suppose une aggravation d'impôt ; mais si l'amortissement est possible, je ne puis trouver une seule bonne raison pour léguer à l'avenir des charges perpétuelles.

Sans doute l'avenir profite des dépenses faites par le passé, si elles ont été véritablement utiles ; mais nos arrière-neveux auront, comme nos pères, des guerres à soutenir, des révolutions à combattre. Si chaque besoin extraordinaire nécessite un

emprunt, et si chaque emprunt reste à tout jamais inscrit au budget, les générations futures plieront sous le faix, et on arrivera fatalement à la banqueroute, c'est-à-dire à la spoliation. N'est-il pas plus juste et plus sage, que chaque époque supporte ses dépenses extraordinaires, comme ses dépenses ordinaires? Seulement les dépenses extraordinaires ne pouvant être soldées par les contribuables avec les revenus d'une seule année, lorsqu'elles s'élèvent à une forte somme, il y a lieu de répartir la dépense entre un certain nombre d'années. Or, un emprunt remboursé par voie d'amortissement successif, produit ce résultat. De la sorte, quand de nouvelles crises se présentent, la société, déjà libérée de ses charges anciennes, peut, sans exagérer ses sacrifices, faire face aux besoins du moment.

Les revenus qu'elle y consacre auraient, il est vrai, pu être convertis en instruments, dont les profits auraient servi à payer les intérêts de la dette publique; mais les prêteurs remboursés troqueront leurs écus contre des instruments, et il en résultera des conséquences absolument identiques, au point de vue de la production générale.

Je crois donc qu'*en principe*, toute nation doit chercher à éteindre sa dette.

S'il convient de rembourser les créanciers de l'Etat, le système d'emprunt qui consiste à fixer d'avance le taux de l'intérêt, et à reconnaître les

prêteurs créanciers d'une somme supérieure à celle qu'ils versent en réalité, semblerait devoir être condamné. Il le faudrait condamner, en effet, si l'on n'avait la ressource de faire racheter les titres par le Trésor au lieu de rembourser directement les porteurs. Autrement, en se reconnaissant débiteur d'une somme de 100 fr., tandis qu'il n'en reçoit que 80, par exemple, l'Etat, s'il se proposait de rembourser, ferait un détestable marché, car il lui faudrait rendre plus qu'il n'a reçu. Il ne gagnerait pas sur le taux des intérêts ce qu'il perdrait sur le principal, car il revient au même de payer un intérêt de 5 p. 0/0, calculé sur un principal nominal de 100 fr., mais seulement de 80 francs en réalité ; ou un intérêt de 6 et 1/4 p. 0/0 calculé sur un principal de 100 fr., puisque, dans l'une comme dans l'autre combinaison, l'Etat consacre, chaque année, au paiement des intérêts, la même somme de 6 fr. 25 c. Ainsi, lorsqu'un emprunt ne pourrait être contracté qu'au-dessous du pair, — et c'est le cas le plus fréquent, parce que le taux de l'intérêt s'élève ordinairement sous l'influence des causes qui obligent les Etats à recourir au crédit, — il vaudrait mieux fixer d'avance, non le taux de l'intérêt, mais la somme du principal, et accorder l'emprunt aux souscripteurs qui demanderaient l'intérêt le moins élevé.

Au contraire, si la situation du marché et le crédit de l'Etat sont tels, que le Trésor public

puisse trouver des prêteurs vis-à-vis desquels il se reconnaisse débiteur d'une somme inférieure à celle qu'il reçoit réellement, il y a avantage à fixer d'avance le taux de l'intérêt et à concéder l'emprunt aux prêteurs qui offriraient le principal le plus élevé ; avantage, non au point de vue des intérêts, car payer 5 fr. pour une somme de 100 fr. nominalement, et en réalité de 125 fr., revient au même que payer 4 p. 0/0 d'une somme de 125 fr., mais au point de vue du *principal*, car recevant 125, l'Etat ne rembourserait que 100.

A la rigueur, tout ce qu'on vient de dire sur la nécessité d'amortir la dette publique, ne s'applique pas aux emprunts qui ont pour objet la création d'instruments, tels que les voies de communication. Dans ce cas, en effet, l'Etat perçoit un profit avec lequel il paie les intérêts et amortit le principal ; ou s'il ne perçoit pas de profit, les contribuables trouvent dans l'abaissement de la valeur de certains produits un accroissement de revenus, qui leur permet d'acquitter sans effort les intérêts. L'avenir peut alors, avec des inconvénients beaucoup moindres, contribuer aux charges du présent. Néanmoins, comme l'avenir aura aussi ses travaux publics à exécuter, il est sage de toujours rembourser les prêteurs, aussitôt que la situation des contribuables le permet.

CHAPITRE LVII.

Des moyens de pourvoir aux frais du culte.

L'homme n'a pas seulement besoin d'aliments, de vêtements, d'un abri; il n'a pas seulement besoin de livres, de statues, de tableaux, de musique; il a encore et surtout besoin de religion. Loin de moi la pensée de mettre tous ces besoins sur la même ligne; je ne compare pas; je dis seulement qu'il faut à l'homme des croyances.

Cependant, il ne serait pas nécessaire de prononcer le nom sacré de Religion dans un traité de la Richesse, si, à cause de la double nature de l'homme, le culte rendu par l'âme à Dieu ne supposait certains actes extérieurs et matériels. Or, c'est par ces actes extérieurs, que l'économie politique touche au domaine éminemment spirituel de la Foi. Pour la célébration d'un culte quelconque, il faut des instruments et des *serviteurs*, c'est-à-dire qu'il faut des individus chargés d'accomplir certaines cérémonies, à l'aide de produits : temple, autel, ornements, etc. Des personnes peuvent s'offrir pour rendre gratuitement ces services, mais c'est qu'alors elles tirent d'ail-

leurs des revenus suffisants pour se vêtir, se nourrir et se loger. Dans le cas contraire, il faut que les hommes auxquels sont rendus ces services, donnent en échange leurs propres produits. Quant aux instruments, il est clair qu'ils sont créés par quelqu'un ; on ne peut donc se les procurer que par la production ou par l'échange. Or, toutes les religions ont un culte; toutes, par conséquent, ont besoin de serviteurs et d'instruments.

Laissant de côté les autres cultes, je ne m'occupe ici que de celui de la grande majorité des Français.

C'est à l'individu que s'adresse l'Evangile ; c'est la fin surnaturelle de l'individu que se propose l'Eglise ; cependant, le culte catholique est combiné pour des sociétés plutôt que pour des solitaires. On en comprend la raison. L'homme ayant été créé par Dieu pour vivre en société, les cérémonies de la vraie religion devaient avoir, et elles ont, en effet, un caractère collectif. C'est pour cela que je range les moyens de satisfaire les besoins religieux parmi les besoins généraux.

L'Eglise est une société spirituelle dont les membres sont dispersés sur toute la surface de la terre, et font partie, comme citoyens, de sociétés temporelles nombreuses et diverses. Elle a pour chef le successeur de saint Pierre, qui est assisté dans l'exercice de ses augustes fonctions par un conseil de Cardinaux. Au second degré de la hié-

rarchie se trouvent les Evêques, qui ont, sur un territoire déterminé, l'autorité que les Apôtres avaient sur toute la terre ; ils sont assistés par des vicaires-généraux et des chanoines. Chaque petit groupe de fidèles est placé sous la direction d'un curé. Enfin, à côté du clergé séculier, existent plusieurs Ordres religieux, dont les membres se consacrent plus spécialement, soit au soin des malades, soit à la prédication, soit à la prière, soit à l'étude. Tous les membres du sacerdoce sont hommes, et ont, comme tels, des besoins matériels. Il faut en outre à cette hiérarchie, pour remplir les fonctions de son divin ministère, des églises, des séminaires, des couvents, des bibliothèques, etc.

Le prêtre échangera-t-il ses services et le concours de ces instruments contre des produits ? Ah! non. L'Eglise est une mère ; elle tend les bras à ses enfants, elle les couvre de sa protection, elle les réchauffe sur son sein, elle les entoure de soins, elle ne met pas à prix sa tendre sollicitude. Elle flétrit tout trafic des choses saintes du nom de simonie (1).

(1) Aux mariages et aux enterrements, les fidèles font, il est vrai, un don au prêtre et à la *fabrique ;* mais il serait ridicule de penser que c'est là un *échange* dont les deux termes sont d'un côté le *service*, et de l'autre la pièce de monnaie. Dans l'ancienne loi, la plupart des actes religieux étaient accompagnés d'une offrande au Temple : ainsi, l'Israélite pour lequel le prêtre offrait le sacrifice, apportait la victime. Dans la nouvelle loi, l'offrande a pris une autre forme, mais le fond des choses est resté le même. Le fidèle ne paie rien ; il cherche à mériter les grâces qu'il demande en s'imposant une priva-

Cependant, il faut que le prêtre vive ; il faut que l'église soit bâtie et entretenue, etc. A quels moyens avoir recours ?

Il n'y en a que trois :

Ou bien le couvent, la paroisse, le diocèse, le Saint-Siége, sont entretenus par des dons volontaires.

Ou bien, ils sont entretenus par le Trésor public des divers Etats catholiques.

Ou bien, le couvent, la paroisse, le diocèse, le Saint-Siége sont propriétaires d'agents naturels et de capitaux.

Dans les deux premiers systèmes, chacun des membres de la société est privé d'une portion de son revenu pour satisfaire ses besoins religieux. Dans le troisième, le sacrifice est nul pour l'individu, nul aussi pour la société, car il importe peu à la société qu'un certain nombre d'éléments générateurs de richesse produisent des revenus au profit des couvents, paroisses, diocèses, etc., ou au profit de quelques particuliers.

Lequel est préférable ?

A mon sens, il n'y a pas d'hésitation possible.

Si le culte en est réduit à la seule ressource de la générosité des fidèles, la Religion paraît moins respectable au vulgaire. Cette situation peut con-

tion, en faisant une aumône. Le don qu'il fait, se partage entre le prêtre et la *fabrique*, comme autrefois la victime se partageait entre le prêtre et le Temple.

venir aux contrées récemment évangélisées, qui ne sont plus des *missions*, mais qui ne sont pas encore des *églises;* elle reste même celle des églises, tant que les circonstances ne comportent pas un établissement plus stable. Mais dans notre vieille Europe, chrétienne depuis des siècles, et où la Foi a mis en si grand honneur l'esprit de dévoûment et de sacrifice que toute fonction salariée est moins noble (1), un pareil régime ne saurait être considéré comme l'organisation normale de l'Eglise.

La seconde combinaison, celle qui laisse au Trésor public le soin de pourvoir aux dépenses du culte comme aux dépenses de l'ordre temporel, est la pire de toutes, parce que le prêtre devient aux yeux des ignorants un fonctionnaire public. Toujours jaloux de l'ascendant de la Religion sur les âmes, enclin à s'en servir comme d'un instrument, l'Etat s'autorise de ce qu'il paie un traitement aux membres du clergé, pour leur dicter des ordres dans l'ordre spirituel. N'a-t-on pas vu en France le pouvoir civil prétendre régler les rapports des Evêques avec le Saint-Siége? Cependant, les millions que l'Etat donne tous les ans à l'Eglise de France ne sont qu'une indemnité des biens dont il l'a dépouillée : indemnité de beaucoup inférieure à celle qu'il s'était solennel-

(1) *Vivre noblement*, ne voulait pas dire autre chose que servir et n'être point payé de ses services.

lement engagé à lui payer chaque année. Que serait-ce si le budget du catholicisme était une libéralité absolument gratuite?

La garantie essentielle de la dignité et de l'indépendance de l'Eglise, c'est le droit de posséder. Si on refuse au Saint-Siége, aux diocèses, aux ordres religieux, aux paroisses la faculté de posséder, on leur fait une position précaire, dont la Religion triomphera, parce qu'elle surmonte, en vertu de la force divine dont elle est dépositaire, tous les obstacles que lui oppose l'orgueilleuse faiblesse des hommes; mais le développement des croyances sera entravé, et la société sera la première victime de ses ombrageuses défiances. Telle a été à toutes les époques le sentiment des Fidèles. L'Eglise possédait dès avant Constantin, et elle n'a pas cessé de posséder depuis, dans tous les pays chrétiens où elle n'a pas été dépouillée par l'hérésie ou par l'incrédulité. Les païens eux-mêmes, chez lesquels la religion et la politique étaient confondues, estimaient le droit de propriété nécessaire à la dignité du culte et du sacerdoce. On sait assez que dans la religieuse Egypte, le tiers des terres appartenait à la caste des prêtres. Les temples des Grecs et des Romains jouissaient aussi de biens considérables. Il en est de même dans les sociétés musulmanes : les mosquées, les imarets et les médressés tiennent de la libéralité des kalifes, des sultans et des particuliers, de nombreux *habouss*.

Contre le sentiment universél du genre humain,

contre la tradition de la Chrétienté, les divers ennemis de l'Eglise ont toujours prétendu qu'elle devait rester pauvre, et ont tous invoqué l'exemple des apôtres. Arnaud de Brescia, Pierre Valdo, etc., soutenaient cette thèse par des raisons de l'ordre moral et théologique. La philosophie du XVIII[e] siècle est venue à la rescousse, en apportant dans le débat des arguments économiques qu'il importe de réduire à leur juste valeur.

Elle a dit qu'un clergé qui possède était la ruine d'un pays. Or, c'est le contraire qui est vrai.

Les raisons des économistes du siècle dernier consistent à dire, qu'entre les mains de l'Eglise la terre produit moins qu'entre les mains des particuliers; que les économes des cathédrales, des couvents, des diocèses, des paroisses, n'ont pas un intérêt assez direct à la bonne gestion des biens qu'ils administrent, pour leur faire rendre tout ce qu'ils rendraient dans les mains d'un père de famille, que le désir d'accroître sa fortune et celle de ses enfants, pousse à tirer de ses propriétés la plus grande quantité possible de revenus; et qu'ainsi, avec les mêmes éléments générateurs de richesse on n'obtient pas la même quantité de produits, lorsqu'une partie des terres est possédée par l'Eglise, que lorsque toutes les terres sont la propriété des particuliers.

Personne n'ignore, cependant, que le clergé, que les ordres religieux surtout, ont exécuté des tra-

vaux de défrichement considérables, à une époque où l'Europe était encore couverte d'immenses forêts, et qu'ils ont ainsi rendu productifs des terrains sur lesquels ne croissait qu'une matière première alors presque sans valeur. Mais je ne prétends pas tirer avantage de ces faits, car de ce que telle contrée sauvage et inculte a été rendue féconde par des moines, il ne résulte pas, je le reconnais tout le premier, qu'il y ait avantage pour la société à ce que le sol demeure entre les mains des successeurs de ceux qui l'ont défriché. Non, je prends la question dans les termes où elle est posée. On dit que la terre produisait moins entre les mains de l'Eglise, qu'elle n'eût produit entre les mains des particuliers. La preuve en reste à faire, car si elle produit davantage aujourd'hui, les terres qui avaient autrefois des laïcs pour propriétaires produisent aussi davantage. Les unes et les autres étaient peu productives autrefois, à cause de la médiocrité des capitaux appliqués à l'amélioration et à l'exploitation du sol; mais les grandes propriétés laïques n'étaient pas sous ce rapport mieux partagées que les propriétés ecclésiastiques. Que si pour celles-ci, il y avait une différence en moins, il était en tout cas facile de rétablir l'égalité en les louant à long bail à de riches fermiers, capables d'en tirer tout le parti possible, et ayant par conséquent intérêt à le faire. Pourquoi et comment la qualité du propriétaire serait-elle un obstacle, s'il n'exploite pas lui-même? En cas de

location, et de location à long terme surtout, c'est la condition du fermier qui importe, et qui importe à peu près seule. Pourquoi, d'ailleurs, les propriétaires ecclésiastiques auraient-ils été indifférents à un accroissement de revenus ? Qu'il y ait eu des négligences et des incuries de gestion, cela est probable ; mais qu'elles soient nécessaires et tiennent à la force des choses, on ne le voit pas. Ni en fait, ni en principe, la mauvaise administration dont on argue n'est fatale. La disposition morale de laquelle on l'induit par hypothèse, ne s'appliquerait, en tout état de cause, qu'aux religieux exploitant directement le sol, et point à ceux qui le louent et en tirent des revenus sans le travailler eux-mêmes.

La possession du sol cultivé n'est d'ailleurs pas le seul mode de posséder, et on ne voit pas ce qu'un pays pourrait perdre, au point de vue de la quantité des produits, à ce que des forêts ou des capitaux fussent possédés par des clercs ou par des laïcs. Les forêts poussent-elles moins vite pour des moines que pour des pères de famille ? L'intérêt sera-t-il plus haut ou plus bas selon que le capital prêté appartient à un prêtre ou à un laïc ? La forêt ne sera-t-elle pas même mieux conservée, mieux aménagée par une corporation soucieuse de l'avenir parce qu'elle ne meurt point, que par l'avidité de jouir d'un particulier ?

Non-seulement la propriété ecclésiastique n'est pas économiquement nuisible à la société ; elle lui

est avantageuse. En tout état de cause, en effet, les hommes ont besoin d'une religion, partant d'un culte et d'un sacerdoce. Si l'Eglise ne possède pas, il faut que chaque famille prélève sur son revenu une quotepart destinée aux frais du culte et à l'entretien du clergé, et la verse, soit dans le tronc de la paroisse, soit dans la caisse du percepteur; ce qui, au point de vue économique, revient absolument au même, car les revenus de la famille sont diminués d'autant. Si, au contraire, l'Eglise possède, le culte est entretenu sans que les Fidèles soient obligés de s'imposer aucun sacrifice. L'avantage est visible.

Mais ce n'est pas tout. Les revenus de l'Eglise ne sont pas appliqués dans leur totalité à l'entretien du culte et aux besoins personnels des membres du clergé. Une partie est employée à secourir les pauvres. Si le moine, si le prêtre, si la sœur de charité, viennent en aide aux malheureux, le simple fidèle est en partie déchargé du soin de pourvoir à leurs besoins. Le devoir de l'aumône envers ses frères se trouve donc accompli avec un moindre sacrifice. Qu'on demande à l'Angleterre ce que coûte chaque année aux particuliers, non seulement sous la forme de dons volontaires, mais sous la forme de taxes, la suppression des monastères !

L'Eglise, enfin, consacre à la construction de monuments religieux, à la décoration de ces édifices, une partie de ses revenus, et donne ainsi

naissance à des chefs-d'œuvre dont elle offre ensuite gratuitement l'usage aux fidèles. C'est à l'Eglise que l'Europe doit le plus grand nombre des merveilles de l'architecture, de la sculpture et de la peinture modernes. C'est par elle qu'ont été conservés les lettres et l'art musical ; c'est par elle qu'ont été formées les bibliothèques. Depuis qu'elle a été spoliée de ses biens, c'est l'Etat qui s'est substitué à elle ; mais, en fin de compte, qui est-ce qui fournit les fonds du ministère de l'Intérieur, et du ministère de l'instruction publique, affectés à ces destinations ? Ce sont les particuliers, sous la forme d'impôts. Ils paient ce dont autrefois ils jouissaient sans bourse délier.

Ainsi, quand l'Eglise possède, il reste à chacun plus de ses revenus, que quand elle ne possède pas. Par conséquent chacun est plus riche, et il est avantageux pour les individus, AU SIMPLE POINT DE VUE ÉCONOMIQUE, que l'Eglise ait des revenus, *lors même qu'entre ses mains les terres cultivées produiraient moins qu'entre les mains des particuliers*. Loin d'être une cause de ruine et de misère pour la société, la possession par le clergé d'une certaine quantité d'agents producteurs, terres cultivées, capitaux, biens naturels surtout, est une source de mieux-être.

Ceux qui ont dépouillé l'Eglise, y ont certes trouvé leur profit, tout comme les voleurs de grand chemin trouvent un bénéfice à détrousser les voyageurs ; mais la société, au lieu d'en recevoir un

avantage, s'est imposé des charges dont elle était exempte autrefois.

Ce n'est pas à dire que la trop grande richesse du clergé ou une mauvaise distribution de ses richesses, ne présente des inconvénients, voire des dangers. S'il faut que l'Eglise ait des revenus assurés, afin que son organisation ne soit pas ébranlée par la parcimonie, le mauvais vouloir ou l'hostilité ; afin que les chrétiens douteux et les pouvoirs ennemis ne puissent jamais espérer lui faire obstacle en fermant les cordons de leur bourse, et croire qu'elle dépend d'eux par ce côté ; il convient, d'un autre côté, que ses revenus ne soient pas trop considérables, afin que le désir du bien-être n'attire pas dans les rangs du clergé des prêtres sans vocation, et que les faiblesses humaines ne prennent point la place des plus sublimes vertus. C'est au Souverain-Pontife qu'il appartient de fixer, de concert avec les souverainetés temporelles, la juste limite (1), sauf à l'étendre ou à la restreindre par de nouveaux concordats suivant les exigences du temps. Mais s'il est dangereux que l'Eglise pos-

(1) Le moment semble opportun pour s'occuper de la grave question des biens ecclésiastiques. Le mouvement de retour vers les idées religieuses qui se manifeste en France, rendra probablement vaines, ou fera rappeler les lois qui dénient à l'Eglise la faculté de posséder sans le consentement de l'Etat. Or, comme le même mouvement tendra à faire passer un grand nombre de propriétés entre les mains du clergé, l'Etat prendra bientôt l'alarme, et on verra renaître les luttes entre les deux puissances qui se sont élevées à ce sujet dans d'autres temps, si on ne les prévient par un arrangement amiable, arrangement facile à conclure aujourd'hui que la question est entière.

sède trop, ce n'est point parce que sa richesse engendrerait la pauvreté sociale ; c'est parce qu'elle amènerait peut-être la corruption du clergé, de laquelle sortiraient bientôt les fléaux dont Dieu se sert pour punir les hommes de la profanation des choses saintes. L'hérésie des Albigeois, celle de Luther, la philosophie des encyclopédistes, ont suivi de près les abus qu'avaient introduits, dans certaines parties de la Chrétienté, des prêtres indignes et des institutions viciées.

CONCLUSION.

Pour qui s'est rendu un compte exact des lois qui régissent la production, l'échange et la distribution de la richesse, le problème du bien-être, si vaste cependant, si compliqué, si épineux, si insoluble en apparence, sur lequel se sont en vain exercés tant de penseurs, devant lequel ont pâli tant d'hommes d'Etat, devient d'une merveilleuse simplicité.

Quel est, en effet, le but vers lequel visent tous les esprits préoccupés des intérêts matériels de l'humanité, quelle que soit d'ailleurs l'école à laquelle ils appartiennent? — Satisfaire tous les besoins.

Or, il est un point sur lequel nul doute ne peut s'élever : à savoir que pour satisfaire tous les besoins, il faut d'abord découvrir et distinguer les

biens naturels susceptibles d'être transformés par l'industrie humaine en choses propres à satisfaire des besoins; il faut utiliser le gibier, le poisson, le bœuf, le mouton, etc., etc., le bois, la pierre, l'argile, le fer, la houille, etc., etc.; le blé, le chanvre, l'olive, le raisin, le colza, le coton, la canne à sucre, la betterave, le café, le tabac, etc., etc., il faut chercher sans cesse de nouvelles plantes, de nouveaux corps et les propriétés encore inconnues des corps déjà connus. Ce n'est pas tout. Il faut s'emparer des agents naturels mis par Dieu à notre disposition; les plier à des services de plus en plus nombreux; les contraindre à travailler pour nous dans une proportion toujours croissante; et comme nous ne pouvons les saisir qu'à l'aide d'instruments, il faut inventer sans cesse de nouveaux outils, de nouvelles machines, perfectionner sans relâche ceux que nous possédons déjà, surprendre et pénétrer par la science les secrets de la nature. C'est de là que tout découle dans la solution du problème de la richesse.

Ceci unanimement accordé, le reste se réduit à une question de morale.

Ni les besoins, en effet, ni les choses propres à les satisfaire, ne sont des quantités fixes. Or, le

moyen de proportionner les uns aux autres est évidemment d'accroître les forces productives d'un côté, et de l'autre de restreindre les besoins.

La somme des besoins à satisfaire s'élève ou s'abaisse, d'abord, suivant le chiffre de la population, et, en second lieu, suivant que les hommes sont plus ou moins avides de bien-être.

Ainsi, il est clair qu'une population de dix millions d'âmes vit à l'aise avec une quantité d'aliments, de vêtements, de maisons, etc., etc., qui serait insuffisante pour une population montant au double de ce chiffre. Celle-ci disposerait sans doute de deux fois autant d'intelligences et de bras, mais pas nécessairement de deux fois autant de biens ou d'agents naturels et d'instruments. Le rapport de la production à la population n'est donc pas une quantité constante. Dès lors, quel que soit le chiffre de la production, s'il ne varie pas, ou s'il ne s'élève pas dans la même proportion que la population, tout accroissement de celle-ci est un accroissement de besoins; de même que si la population fléchit, tandis que le chiffre de la production demeure stationnaire, la somme des besoins diminue. Eh bien! la continence peut seule opposer des obstacles avouables et légitimes à l'essor de

la population. Or la continence est une vertu.

Il ne faut pas non plus de grandes réflexions pour comprendre que celui-là souffre moins de privations qui désire moins. Quoi qu'on en puisse dire, le villageois qui se contente d'une nourriture frugale, de vêtements simples bien que propres et chauds, d'une habitation saine et commode mais dépourvue de tout luxe de mobilier ou de décoration, est plus heureux que le citadin dont les gros salaires suffisent à peine à payer le copieux repas, les vêtements recherchés, le logement orné de meubles de mauvais goût, qui vise à singer le luxe et n'atteint qu'au ridicule. L'un jouit de ce qu'il possède, et l'autre souffre de tout ce qu'il n'a pas. En définitive, le bonheur, même matériel, dépend de l'équilibre de nos besoins et de nos satisfactions; les uns sont notre *passif*, et les autres notre *actif*. Or, l'actif de notre villageois est égal à son passif; tandis que le passif de notre citadin l'emporte perpétuellement sur son actif. La modération dans les désirs est donc une condition de bonheur. Mais qu'est-ce que la modération dans les désirs, dans une société civilisée où les riches prennent des plaisirs refusés au pauvre et où le contact du luxe, en faisant souffrir l'orgueil, déve-

loppe l'envie? — Qu'est-ce, sinon une vertu?

Voilà pour l'un des côtés du problème : celui des besoins. Quant à l'autre, celui des forces productives, il n'est qu'un moyen de les accroître, étant donné un degré quelconque de la civilisation et des connaissances humaines, c'est de multiplier les instruments à l'aide desquels l'homme s'empare des forces de la nature, les assouplit à son usage ou en accroît la puissance. Mais la création des instruments exige des avances, et ces avances sont des produits épargnés. Sans épargne, le capital ne naît pas, ne s'entretient pas, ne s'accroît pas. Or l'épargne est fille de la modération dans les jouissances, et la modération dans les jouissances est une vertu.

Ainsi, le problème de la richesse, génie et travail mis à part, aboutit finalement à faire pratiquer deux vertus, l'abstinence et la chasteté.

Or c'est là une tâche devant laquelle échoue la science économique. Celle-ci réussit bien à poser les termes de la question, à en indiquer même la solution, mais non à la résoudre en fait. La philosophie n'est pas moins impuissante. Quelques sages ont entrevu que le bien-être de tous sort de la privation de chacun et non de la jouissance, mais

ils n'ont exercé qu'une influence excessivement bornée sur les sociétés au milieu desquelles ils vivaient et enseignaient. Les religions seules ont persuadé à l'homme de s'abstenir, parce qu'elles ont seules le droit de lui imposer le sacrifice de ses penchants.

Mais parmi toutes les religions qui se sont disputé ou qui se disputent encore le cœur et la raison des hommes, toutes ne préconisent pas le renoncement; et, parmi celles qui commandent la mortification, il n'en est point chez qui l'esprit de sacrifice ait reçu une aussi entière consécration que le Christianisme.

Il y a plus. La pure sève évangélique ne circule largement que dans les veines du Catholicisme. Chez les églises dissidentes, dans les rameaux séparés du tronc, la théorie de la privation a cessé de s'étendre à tous les genres du sensualisme, et ne se rencontre plus qu'affaiblie, parfois même presque reniée.

Au Catholicisme donc, et à lui seul, appartient logiquement la pleine solution du problème économique. Pour que les faits le démontrent aussi bien que le raisonnement, il suffit qu'en exerçant une légitime autorité sur les mœurs, le prêtre ne

confonde pas l'inertie avec le renoncement, et que les hommes placés à la tête de l'Eglise ne cherchent ou ne réussissent point à obtenir du pouvoir civil cette compression de la pensée que leur fait parfois souhaiter une sollicitude plus naturelle que sage pour les droits de la Vérité.

Que l'esprit humain demeure en éveil, qu'il cherche sans relâche à pénétrer les mystères de la nature, qu'il explore librement toutes les voies de la science, — et la question du bien-être tombe pour tout le reste dans le domaine de la morale, c'est-à-dire dans le domaine des croyances religieuses; car, dans la pratique, il n'y a de morale efficace que celle qui tire son autorité d'une révélation. D'où il est permis de conclure, que c'est la religion où se rencontre au plus haut degré l'esprit de renoncement qui doit procurer la plus parfaite solution du problème. Puisque cette solution se réduit à la pratique de certaines vertus, puisque ces vertus exigent le sacrifice de penchants qui exercent sur la nature humaine une grande puissance d'attraction ; puisque la religion peut seule en triompher ; puisque toutes les religions ne commandent point à l'homme de s'abstenir ; puisque, parmi celles qui honorent la privation, aucune ne le fait

au même degré que le Catholicisme; — on peut affirmer avec assurance et parfaite certitude, que l'obéissance, non seulement aux commandements de Dieu et de l'Eglise, mais aux conseils de la perfection évangélique, est l'unique moyen, sinon d'arriver au bien-être, — du moins d'atteindre le *maximum* de bien-être auquel il soit donné à l'homme de parvenir.

Qu'on ne croie point, en effet, à une ère de bonheur universel. C'est là une pure chimère d'humanitaire illusionné.

De ce que, depuis un demi-siècle, l'industrie a fait des pas de géant; de ce que le rapide développement des sciences physiques a introduit, dans toutes les branches de la production, l'usage de machines admirables; de ce qu'il est impossible d'assigner un terme à ces découvertes et à la multiplication des capitaux; de ce que chaque progrès fait qu'en échange d'un travail décroissant, on obtient une somme croissante de richesses; — il n'en résulte pas du tout que, suivant une de ces lois que les mathématiciens exprimeraient par une fraction périodique, l'humanité se rapproche constamment de l'abondance générale de tous les biens.

Les choses pourraient se passer de la sorte, si l'homme n'était une créature déchue. Mais les passions ont tant d'empire sur lui ; il est, par nature, si enclin au Mal, si faible pour le Bien, que, même dans les sociétés chrétiennes, même avec le secours de la Grâce, il parvient à peine à modérer la fougue de ses appétits, et que la complète subordination de la chair à l'esprit n'est pratiquée que par quelques natures d'élite. Entre les sociétés où la tempérance et la continence sont honorées, et celles d'où ces vertus sont bannies, il n'y a qu'une différence du plus au moins. Cette différence peut être assez grande pour que, les besoins et les richesses suivant dans les premières une marche parallèle, la misère ne s'y rencontre qu'à l'état de fait accidentel, — tandis que la triste plaie du paupérisme sévit dans les secondes, où la somme des besoins devance l'essor de la production ; — mais, dans toutes, la somme des besoins augmente avec les moyens de les satisfaire ; mais partout le passif des peuples croît en même que leur actif. De là vient que s'il peut y avoir accroissement de bien-être jusqu'à un certain niveau, la société ne saurait se bercer du vain espoir d'un progrès indéfini. En effet, les forêts et les mines ne sont pas

inépuisables; le sol est limité, et nul effort du génie des hommes n'est capable d'en reculer les bornes. Or, quelque lent que soit l'accroissement des besoins, la matière première et la force végétative deviennent nécessairement de plus en plus rares, comparativement à ceux-ci, et un moment arrive nécessairement, où l'humanité perd d'un côté ce qu'elle gagne de l'autre; car la tendance à la baisse, imprimée à la valeur des choses par la réduction des frais de production, est alors contrebalancée par une tendance à la hausse, imprimée à la même valeur par la rareté croissante de la terre et de la matière première.

Le savant économiste que la France a prématurément perdu (1), sentait bien que si le rapport de la population à la quantité des matériaux et à l'étendue du sol exerce une influence sur la valeur des produits, « l'approximation constante de l'humanité vers un bien-être croissant, » à laquelle il croyait, à laquelle il voulait croire, n'est qu'une généreuse mais insoutenable utopie. Aussi, promet-il, en tête de l'ouvrage que sa mort a laissé

(1) Frédéric Bastiat, auteur des *Sophismes économiques*, des *Harmonies économiques*, et d'un grand nombre d'opuscules.

inachevé, de réfuter les vues de Malthus sur la population, et la théorie de Ricardo sur la rente. Il voulait faire « tomber du front de sa science chérie sa couronne d'épines. »

Il le voulait, mais il ne l'aurait pas pu. Si éminentes que fussent ses qualités, il n'aurait pas réussi à montrer l'harmonie là où Dieu a mis l'antagonisme; où Dieu l'a mis afin que l'homme ne pût espérer se soustraire à la loi du travail; afin que, renonçant au rêve orgueilleux d'une perfectibilité sans limites, il consentît à détacher ses regards de la terre pour les tourner vers le Ciel. Quelque nombreuses et variées que soient les traverses de cette vie, — et la pauvreté est la plus générale, — combien d'âmes oublient que leur destinée ne s'accomplira point ici-bas! Que serait-ce, si la vallée des larmes pouvait devenir un séjour commode, où de faciles jouissances matérielles captiveraient le cœur de l'homme, et où la douleur ne lui rappellerait pas que de son obéissance à la loi de Dieu pendant les jours de son exil, dépend son salut dans l'éternité!

TABLE DES MATIÈRES.

		Pages.
PRÉFACE		I
CHAPITRE I.	— Objet de l'économie politique	1
CHAPITRE II.	— Limites de la science économique	3
CHAPITRE III.	— De l'utilité	7
CHAPITRE IV.	— Des richesses naturelles	9
CHAPITRE V.	— Des richesses produites et de la production	12
CHAPITRE VI.	— De l'agent naturel, de l'instrument et du travail	27
CHAPITRE VII.	— De l'échange	37
CHAPITRE VIII.	— De la valeur et du prix	43
CHAPITRE IX.	— De la monnaie	58
CHAPITRE X.	— De la division du travail	71
CHAPITRE XI.	— Loi des frais de production. — Exceptions	87
CHAPITRE XII.	— De la surproduction	101
CHAPITRE XIII.	— Du commerce	108
CHAPITRE XIV.	— Des services	124
CHAPITRE XV.	— Du progrès économique	131
CHAPITRE XVI.	— Distribution de la valeur produite entre les agents coopérateurs	157
CHAPITRE XVII.	— De l'équivalent de la matière première	175
CHAPITRE XVIII.	— De la rente	180
CHAPITRE XIX.	— Du droit de propriété	215

CHAPITRE XX. — De la rémunération de l'instrument et du travail 257

CHAPITRE XXI. — Des épargnes 275

CHAPITRE XXII. — De la population 289

CHAPITRE XXIII. — Des divers modes d'association des éléments co-producteurs 309

CHAPITRE XXIV. — De l'entrepreneur 315

CHAPITRE XXV. — Des salaires 323

CHAPITRE XXVI. — Association avec l'entrepreneur de la matière première, de l'agent naturel et de l'instrument 336

CHAPITRE XXVII. — Du louage 340

CHAPITRE XXVIII. — Du prêt à intérêt 356

CHAPITRE XXIX. — Du crédit agricole 397

CHAPITRE XXX. — Des effets de commerce 405

CHAPITRE XXXI. — Des banquiers 422

CHAPITRE XXXII. — Des sociétés industrielles 426

CHAPITRE XXXIII. — Du capital 429

CHAPITRE XXXIV. — Des sociétés coopératives 450

CHAPITRE XXXV. — Des services du crédit comme instrument d'échange 461

CHAPITRE XXXVI. — Du change 473

CHAPITRE XXXVII. — Des billets de banque 495

CHAPITRE XXXVIII. — Des assignats 520

CHAPITRE XXXIX. — Des écarts entre la théorie et la pratique qui découlent de causes économiques 527

CHAPITRE XL. — Des écarts entre la théorie et la pratique qui découlent de causes morales 445

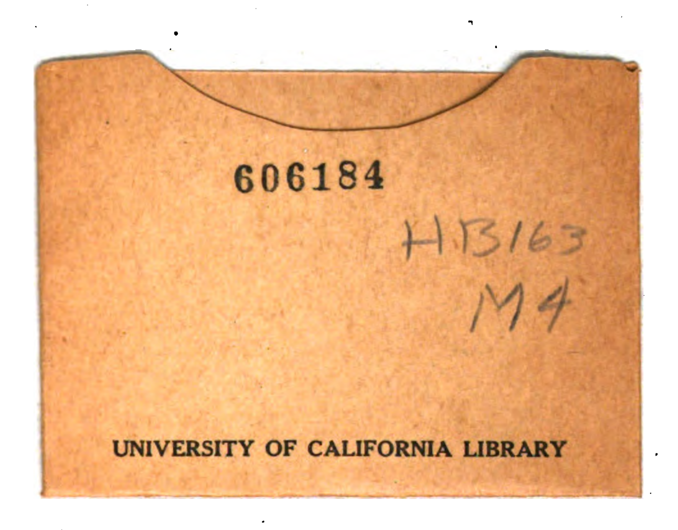
CHAPITRE XLI. — De l'aumône 570

CHAPITRE XLII. — Des violations de la loi économique que conseille la morale ou la politique 579

CHAPITRE XLIII. — De l'impôt 617

CHAPITRE XLIV. — Du meilleur système fiscal 628

CHAPITRE XLV. — De la capitation..................... 655
CHAPITRE XLVI. — Des impôts sur les biens naturels........ 656
CHAPITRE XLVII. — Des impôts de consommation........... 659
CHAPITRE XLVIII. — Des monopoles....................... 674
CHAPITRE XLIX. — Des impôts sur les maisons et sur les meubles.......................... 675
CHAPITRE L. — De l'impôt des patentes................ 680
CHAPITRE LI. — Des droits de péage.................. 684
CHAPITRE LII. — Des impôts sur les salaires............ 685
CHAPITRE LIII. — Des impôts sur les revenus des capitaux.. 688
CHAPITRE LIV. — Des impôts sur les revenus de la terre.... 694
CHAPITRE LV. — Des droits de mutation................ 700
CHAPITRE LVI. — Des emprunts publics................ 704
CHAPITRE LVII. — Des moyens de pourvoir aux frais du culte. 712
CONCLUSION.. 725


606184
HB163
M4
UNIVERSITY OF CALIFORNIA LIBRARY

